LES ENTRETIENS DE L'HABITAT

Cahier I

L'AVENIR DU "CONDOMINIUM" AU QUÉBEC

Société d'habitation du Québec

Direction générale de la planification et de la recherche

Direction de l'analyse et de la recherche

Montréal, automne 1991

LES ENTRETIENS DE L'HABITAT

Cahier I

L'AVENIR DU "CONDOMINIUM" AU QUÉBEC

Société d'habitation du Québec

Direction générale de la planification et de la recherche

Direction de l'analyse et de la recherche

Montréal, automne 1991

SOMMAIRE

1
Introduction

5
I. Rencontre thématique sur: «L'avenir du *condominium* au Québec»

7
II. Résumé de la rencontre

17
III. Mot de bienvenue de la Directrice générale de la planification et de la recherche

21
IV. Conférenciers

25
♦ **Etat de la situation et devenir de la copropriété divise au Québec**

Marcel J.B. Tardif, conférencier invité
Président directeur de CONDOSULT inc.

51
♦ **Le marché de la copropriété au Québec**

Paul Senécal, économiste
Agent de recherche à la SHQ

61

♦ **Copropriété et protection des consommateurs acquéreurs d'unités résidentielles neuves**

Me Françoise Lebeau, avocate
à l'Office de la protection du consommateur

71

♦ **«*Condominium*: la vision du prêteur hypothécaire»**
André Desaulniers
Directeur principal du financement spécialisé
Banque Nationale du Canada

79

♦ **La promotion et la gestion d'immeubles en copropriété**
Gérard Crépeau
Vice-président de la Corporation Proment

85

♦ **La législation sur la copropriété divise au Québec: le point de vue du notaire**
Me Guy Berthiaume, notaire
Associé à l'étude Hardy Tardif April, notaires

93

V. Compte rendu

ANNEXES

1. Liste des participants
2. Ouvrages de référence
3. Articles de la Loi 125
4. Données statistiques

INTRODUCTION

La précarité des conditions d'existence d'une plus large couche de la population, notamment en matière d'habitat, jointe à l'amoindrissement des ressources financières des gouvernements et des collectivités locales, incitera à une limitation de leurs engagements financiers, d'où un ralentissement significatif de leurs interventions directes.

Cette conjoncture aura pour effet positif de conduire la Société d'habitation du Québec à devenir de l'acteur direct et souvent exclusif qu'elle était jusqu'ici dans certains segments de l'habitat, un partenaire du secteur privé et du milieu universitaire dont les effets incitatifs seront déterminants pour l'évolution de l'habitat.

La recherche en habitation doit permettre de faire face aux situations créées par l'évolution démographique, socio-économique, politique et financière, et de trouver des moyens plus efficaces, plus économiques et plus rationnels. Ceci permettra de devenir plus compétitifs et de proposer des solutions à des problèmes issus de l'évolution de la société québécoise.

Le processus de recherche ne peut se dérouler efficacement en circuit fermé, il ne peut s'affirmer et se renforcer que grâce à une multiplicité d'échanges avec le monde de la recherche et de l'expérimentation au sens large du terme.

C'est donc à son élargissement aux secteur public, privé et universitaire et à leur intime imbrication qu'il faut parvenir. Ce climat de coopération et ce cheminement vers des objectifs communs sont la condition sine qua non de l'effervescence des idées, de l'enrichissement des connaissances et de la manifestation d'un esprit inventif.

La recherche appliquée en habitat tire sa pleine justification de la découverte de solutions pratiques à des problèmes concrets qui se posent à nos sociétés. L'expérimentation en est le prolongement naturel et nécessaire si l'on veut déboucher sur des applications plus larges, plus généralisées.

Les connaissances, pour être tenues pour valables, doivent circuler, être confrontées. Elles ne peuvent être maintenues en circuit fermé, en milieu clos, elles échappent alors à l'épreuve du jugement des autres.

Les entretiens de l'habitat s'inscrivent dans ce contexte.

La rencontre thématique sur L'avenir du *condominium* au Québec a été une occasion d'échanges profitables entre des personnes concernées par ce sujet, émanant du monde des affaires (promoteurs, prêteurs, gestionnaires, assureurs, courtiers, notaires, analystes de marché) du milieu universitaire (recherche, administration, droit immobilier) et du secteur public (SCHL, SHQ, Office de la protection du consommateur, Ville de Montréal).

Les entretiens de l'habitat permettront une à deux fois l'an de réunir autour d'un thème très actuel les personnes particulièrement agissantes dans les secteurs concernés.

♦ ♦ ♦

Cahier I

L'AVENIR DU "CONDOMINIUM" AU QUÉBEC

♦ Rencontre thématique sur:

L'AVENIR DU "CONDOMINIUM" AU QUÉBEC»

Le régime juridique de la copropriété (L.Q. c.76, art. 441b à 442p) existe maintenant depuis plus de 20 ans au Québec (novembre 1969). Le Québec emboîtait alors le pas au mouvement amorcé en Europe à la première moitié du siècle, ainsi qu'aux États-Unis et au Canada anglais, dont les législations sont apparues au cours des années '60.

Le marché du «condominium» tarde cependant à s'installer et éprouve, dès le départ, des difficultés de démarrage (méfiance des agents économiques face à un nouveau produit résidentiel, difficultés de gestion, problèmes liés à l'application et à l'exercice de ce droit nouveau, conversion d'immeubles locatifs en copropriété...). Au cours de la décennie 70-80, à peine 1 % à 2 % des logements mis en chantier sont des *condominiums*. Le Québec affiche un retard face à des provinces comme l'Ontario et la Colombie-Britannique où vers le milieu des années '70 un logement sur cinq mis en chantier est de ce type.

Ce n'est véritablement qu'au cours des années '80 que la copropriété divise semble vouloir prendre un certain envol au Québec alors que ce produit représente environ 10 % des mises en chantier. Aujourd'hui, le parc de logements en copropriété (logement occupé par un copropriétaire, loué, ou vacant) serait de l'ordre de 75 000 unités.

Malgré cette progression, l'écart entre le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique ne cesse de grandir. En 1990, le pourcentage de «condos» mis en chantier était de 8,6 % au Québec comparativement à 21,4 % pour l'Ontario et 40,4 % pour la Colombie-Britannique. Ces deux dernières provinces ont amené des correctifs à leur législation au début des années '80, permettant de mieux protéger les intérêts de toutes les parties impliquées. Ces lois de seconde génération ne seraient pas étrangères à cette hausse d'intérêt pour le *condominium*.

Au Québec, on pense à une telle révision législative depuis la fin des années '70. La nouvelle législation pourrait voir le jour cette année grâce aux articles du projet de Loi 125 portant réforme du Code civil sur la copropriété. Ce projet de loi est actuellement à l'étude à l'Assemblée Nationale.

Dans ce contexte, la Société d'habitation du Québec a jugé important d'organiser une rencontre thématique sur «L'avenir du *condominium* au Québec» à laquelle elle vous invite cordialement. L'objectif de cette rencontre est de faire le point sur les forces et les faiblesses de ce nouveau marché et d'en examiner les chances d'avenir dans la perspective des années '90. Cette rencontre est aussi l'occasion de tisser des liens entre les différents agents du milieu qui contribueront, nous le souhaitons, à dégager les conditions propices au développement de cette formule d'habitation.

♦ ♦ ♦

RÉSUMÉ DE LA RENCONTRE

RÉSUMÉ DE LA RENCONTRE

Le 22 octobre 1991, la Société d'habitation du Québec (SHQ) tenait, dans ses bureaux du complexe Desjardins à Montréal, une rencontre thématique sur **«L'avenir du *condominium* au Québec»**.

Organisée à l'initiative de la Direction de l'analyse et de la recherche / DAR (Directeur: M. Georges Robert), sous les auspices de la Direction générale de la planification et de la recherche/DGPR (Directrice: Mme Mireille Fillion), cette réunion a permis de regrouper une cinquantaine d'intervenants choisis provenant de tous les milieux. Elle a été une occasion d'échanges profitables entre personnes concernées du monde des affaires (promoteurs, prêteurs, gestionnaires, assureurs, courtiers, notaires, analystes de marché), du milieu universitaire (recherche, administration, droit immobilier) et du secteur public (SCHL, SHQ, Office de la protection du consommateur (OPC), Ville de Montréal).

OBJECTIFS DE LA RENCONTRE

Comme le soulignait Mme Mireille Fillion dans son mot de bienvenue, la SHQ, suite à des modifications apportées à sa loi, en 1987, a à présent parmi ses divers objets, celui de favoriser le développement et la concertation des initiatives publiques et privées en matière d'habitation. La copropriété, tout comme la propriété individuelle ou le logement locatif, fait donc partie des préoccupations de la Société.

Après une expérience de plus de vingt ans de ce mode de propriété et, à l'aube de l'adoption par l'Assemblée Nationale du projet de loi 125 qui propose d'importantes modifications de ce chapitre du Code civil, la SHQ a décidé de réunir les acteurs privilégiés de ce domaine d'activité afin d'examiner les perspectives d'avenir de ce produit résidentiel au Québec.

À cet égard, la réunion visait à:

- faire le point sur ce mode de tenure en tentant de mesurer les forces et les faiblesses de son marché, en examinant les lois et règlements qui le régissent et en jetant un regard critique sur la gestion quotidienne de ce produit;

- favoriser la concertation du milieu quant aux moyens pouvant permettre d'assurer l'avenir de la copropriété au Québec.

L'ÉTAT DE LA SITUATION DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE

D'entrée de jeu, le conférencier invité, monsieur Marcel J.B. Tardif (président de CONDOSULT inc.), a dressé un bilan relativement sombre de la copropriété divise au Québec. S'il a vanté les mérites de cette formule résidentielle pour l'ensemble de la société, il s'est par ailleurs interrogé sur son devenir.

Pour monsieur Tardif, l'état de chute libre amorcée sur le marché primaire du *condominium* et la très grande quantité d'unités à vendre sur le marché secondaire ne seraient pas uniquement imputables à la sévérité de la présente récession. Ils seraient aussi attribuables à la réputation négative du produit, due aux mauvaises pratiques de certains intervenants, provoquant ainsi un effet dissuasif sur la demande.

Spécialiste de la gestion d'immeubles en copropriété, le conférencier a largement fait état des multiples problèmes rencontrés dans l'application de cette formule résidentielle. Ces problèmes seraient de natures diverses et trouveraient leur origine à tous les niveaux d'intervention (mauvaise promotion des projets, compréhension insuffisante de la formule par les acheteurs, les copropriétaires et les administrateurs élus, déclaration de copropriété inadéquate ou incomplète, gestion non professionnelle, etc.).

Régulièrement, par manque de connaissance, des intervenants de la copropriété divise contreviennent aux dispositions de la déclaration ou même à certains articles du Code civil portant sur ce régime juridique.

Tous ces problèmes pourraient être évités, soutient le conférencier, si les promoteurs livraient les projets selon la formule «gestion clé en main». Selon lui, la plupart des acheteurs ne s'opposeraient pas à un coût d'achat qui escompterait, dès le départ, les frais d'un système intégré de gestion de l'ensemble en copropriété. Pour monsieur Tardif, seule une gestion spécialisée, professionnelle et responsable permettrait d'assurer que tout soit fait selon les règles administratives, légales et économiques qui régissent la copropriété.

À cet égard le conférencier a indiqué qu'il serait souhaitable que le Québec rende obligatoire cette gestion professionnelle un peu comme le fait la France avec ses «syndics de copropriété».

CE QU'EN PENSENT LES EXPERTS

Dans le cadre du panel qui a suivi l'exposé de M. Tardif, cinq experts ont pu faire valoir leur point de vue sur l'avenir de la copropriété au Québec. Oeuvrant dans des champs disciplinaires diversifiés, ces spécialistes ont abordé des thèmes aussi variés que le marché de la copropriété, la protection du consommateur, la législation, la gestion ainsi que la vision du prêteur hypothécaire.

Le marché de la copropriété

Dans son allocution intitulée **«Le marché de la copropriété au Québec»**, M. Paul Senécal, chercheur à la SHQ, a indiqué que ce n'est véritablement qu'au cours des années '80 que ce marché est sorti de l'ombre et qu'il a pris un certain envol (10 % du total des mises en chantier comparativement à 1% à 2% pour la décennie '70). Monsieur Senécal attribue cette remontée à l'approche «marketing» développée par les promoteurs dans l'élaboration des projets, ainsi qu'à l'introduction de programmes de soutien à la propriété tel que Corvée-Habitation.

Le *paneliste* croit que si le marché du *condominium* apparaît davantage affecté par l'actuelle récession que ne l'est le marché traditionnel de la propriété, son avenir s'annonce malgré tout

prometteur. À court terme, les effets combinés de la baisse des taux d'intérêt, du programme de relance «Mon taux, mon toit» et de la mise en marché par les promoteurs de produits accessibles et bien ciblés devraient permettre un redémarrage prochain de ce secteur d'activité. En ce qui regarde l'avenir à plus long terme, monsieur Senécal a indiqué que le projet de loi de seconde génération (no 125), devrait être adopté bientôt. Il aura pour effet de rendre le produit plus attrayant et accessible de sorte que les ménages l'envisageront de plus en plus comme solution résidentielle alternative.

L'Ontario et la Colombie-Britannique, qui ont adopté des lois de seconde génération (meilleure gestion, meilleure fonctionnement de la copropriété, meilleure protection des acquéreurs) au début des années '80, ont connu par la suite une expansion importante de ce marché.

La protection des acquéreurs

À l'occasion de sa présentation **«Copropriété et protection du consommateur»**, Me Françoise Lebeau, avocate à l'OPC, a d'abord dressé un bilan de l'intervention législative récente visant à protéger les acquéreurs d'immeubles résidentiels neufs incluant les *condominiums*. Elle a abordé à cet effet les volets suivants:

- l'information avant la vente relative aux pratiques interdites et aux fausses représentations (Loi de l'OPC);

- l'information contractuelle des acquéreurs et le consentement réfléchi (projet de loi 125);

- les nouvelles règles relatives à la qualité de la construction (projet de loi 125);

- la protection financière des acquéreurs (Loi du bâtiment qui n'est pas encore en vigueur).

Me Lebeau nous a entre autre indiqué que le projet de loi 125 prévoit des dispositions contractuelles obligatoires visant à bien informer les acquéreurs de logements dans les ensembles en copropriété d'au moins dix unités (budget prévisionnel, contribution au fonds de prévoyance, copie ou résumé de la déclaration de copropriété, état des baux consentis, etc.).

Madame Lebeau a terminé son allocution en brossant un tableau des principaux problèmes portés à l'attention de l'Office au cours des dernières années en insistant plus particulièrement sur les difficultés d'application des plans de garantie, lorsque l'entrepreneur est devenu insolvable, de la perte de dépôt et de l'enregistrement de privilège.

Le point de vue du notaire

Me Guy Berthiaume, notaire chez Hardy Tardif April et associés, a fait une présentation intitulée **«La législation sur la copropriété: le point de vue du notaire»**.

Le notaire Berthiaume a d'abord signalé que la copropriété divise chez nous repose sur un droit nouveau (1969) faisant partie des outils de modernisation dont le Québec s'est doté dans les années '60. Ce droit nouveau, c'est un peu aux notaires que le législateur demandait de lui donner corps par les règles et obligations contenues à la déclaration de copropriété. Pour Me Berthiaume, il s'agit d'un document exceptionnel qui constitue à la fois l'acte de naissance de la copropriété et son mode d'emploi.

Pour le *paneliste*, ce droit a évolué surtout grâce à la pratique des notaires. En plus des copropriétés résidentielles, il n'est plus rare aujourd'hui de voir apparaître des copropriétés commerciales ou industrielles. Mais, pour diverses raisons, dont notamment celle concernant le moratoire sur la conversion d'immeubles locatifs en copropriété divise, l'évolution de ce mode de propriété a été relativement lente au Québec.

Monsieur Berthiaume a souligné l'importance des récents changements législatifs apparus ou à venir (Loi sur la Régie du logement autorisant, à certaines conditions, la conversion; Loi sur le cadastre visant à permettre la création de lots en volume; le projet de loi 125 introduisant la notion de «syndicat de copropriété»). Le notaire estime que ces réformes colleront davantage à la nouvelle réalité sociale des ménages et contribueront à assurer un brillant avenir à cette formule.

La promotion et la gestion: l'exemple de l'Île-des-Soeurs

«La promotion et la gestion d'immeubles en copropriété: l'exemple de l'Île-des-Soeurs», tel est le titre de l'intéressante présentation que nous a livrée monsieur Gérard Crépeau, Vice-président de la Corporation Proment. Offrant depuis le début des années '80 des produits haut de gamme à l'Île-des-Soeurs, le *paneliste* nous a expliqué pourquoi promotion et gestion de la copropriété par la corporation était une bonne formule.

Afin de répondre aux exigences grandissantes des acheteurs, il est très important, au niveau de la promotion, de développer des outils complets et sophistiqués comme le prospectus de vente qui donne un ensemble de précisions sur le produit résidentiel offert (le concept, les services, le devis descriptif, l'association et ce qu'est l'Île-des-Soeurs). Il faut créer une vision pour que dès le départ l'acheteur s'identifie au projet de copropriété.

Mais ce n'est pas tout de vendre le produit. Il faut ensuite s'assurer que ce produit répond bien aux désirs des acheteurs devenus copropriétaires: d'où l'importance de la gestion qui permet d'être à l'écoute et d'innover. Chez Proment, il est important de donner satisfaction au client, de se donner une réputation et de rester à la hauteur de cette réputation.

Le modèle de gestion vise à impliquer les copropriétaires dans le processus et d'obtenir leur rétroaction. Pour ce faire, trois comités sont formés: le comité social ayant pour but de créer une ambiance où il fait bon vivre, le comité d'entretien et de sécurité et le comité de finances qui aidera à la planification de la deuxième année financière. Ces divers comités permettent de sensibiliser et d'initier les copropriétaires à la tâche complexe de l'administrateur.

Pour monsieur Crépeau, cette formule est une garantie de succès et d'avenir. Un *condominium* bien géré avec un style de vie bien marqué ne fera rien d'autre que de voir sa valeur s'apprécier.

La vision du prêteur

Le dernier *paneliste* à prendre la parole, M. André Desaulniers (Directeur du financement spécialisé à la Banque Nationale), a fait un bref exposé sur le **«*Condominium*: la vision du**

prêteur hypothécaire». Pour celui-ci, le *condominium* est une composante du marché de l'habitation au même titre que les produits résidentiels traditionnels. Il doit donc répondre aux mêmes règles de marché en plus d'avoir une réglementation et une législation particulières et adaptées.

Pour le *paneliste;* l'actuelle récession affecte l'ensemble du marché de l'habitation et pas seulement celui de la copropriété. Il est important de considérer la santé financière des ménages lorsqu'on parle de financement hypothécaire. Monsieur Desaulniers nous a démontré, statistiques à l'appui, la détérioration de la situation depuis la récession de 81-82: importante baisse du taux d'épargne, chute du revenu disponible réel, augmentation du fardeau d'endettement des particuliers.

Monsieur Desaulniers croit que les taux d'intérêt ont atteint un niveau plancher et qu'il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils baissent davantage au cours des années '90. Il considère de plus que la valeur des maisons, pour plusieurs raisons (taux élevé d'inoccupation, TVQ, hausse des impôts fonciers), ne s'appréciera pas au même rythme qu'au cours de la précédente décennie. Dans le contexte actuel, il juge bénéfique le programme «Mon taux, mon toit».

Concernant plus spécifiquement le *condominium*, le *paneliste* croit que ce sont les projets les mieux entretenus et les mieux localisés qui profiteront d'une reprise éventuelle. Les promoteurs devront miser sur une qualité totale et offrir un rapport qualité-prix supérieur. De plus, compte tenu des buts de la copropriété, le nombre de copropriétaires devraient être hautement majoritaires par rapport aux locataires.

RÉSULTAT DES ÉCHANGES

Comme il fallait s'y attendre, la période de questions et d'échanges qui a suivi, a surtout porté sur les difficultés à court terme du marché du *condominium* qui se trouve grandement affecté par l'actuelle récession. Pour les gens du milieu, l'offre excédentaire d'unités invendues demeure exceptionnellement élevée et la reprise sur le marché primaire ne pourra s'amorcer que lorsque le marché secondaire (revente) redémarrera.

La plupart des gens s'entendent pour dire que les programmes d'aide à l'accession à la propriété comme «Mon taux, mon toit» sont souhaitables et peuvent servir d'éléments catalyseurs au marché du *condominium* en période conjoncturelle difficile. Un intervenant souligne cependant que ces programmes peuvent parfois engendrer des effets structurels indésirés. À prix égal, on privilégie l'achat d'un bungalow en banlieue plutôt qu'un *condominium* en ville favorisant l'étalement urbain et créant ainsi un effet «trou de beigne» dans des villes comme Montréal.

Les échanges ont aussi porté sur la situation du Québec par rapport à celle de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. De 1985 à 1990, 11 % des mises en chantier du Québec étaient des *condominiums* comparativement à 20 % en Ontario et 33 % en Colombie-Britannique. Comment expliquer de tels écarts. Certains donnent comme raison l'investissement étranger (immigrants investisseurs de Hong Kong, du Japon). D'autres pensent que les deux autres provinces, possédant des législations plus évoluées dites de «seconde génération», protègent beaucoup mieux les consommateurs de ce produit résidentiel. D'autres encore prétendent que c'est un phénomène culturel et que le rêve de posséder sa maison unifamiliale fait partie des «gènes» des Québécois. Certains enfin attribuent cela à la mauvaise qualité de la gestion des projets en copropriété au Québec.

Pour la plupart des intervenants invités, les principaux problèmes du *condominium* ne se situent pas vraiment au niveau de la gestion des projets ni à celui de la qualité ou de l'accessibilité des déclarations de copropriété. On croit au contraire que la pratique des notaires s'est grandement améliorée depuis l'arrivée de ce régime juridique de même que la qualité de la gestion qui se voit de plus en plus intégrée, dès le départ, à la promotion des projets. Le projet de loi 125 permettra d'ailleurs d'améliorer plus encore les pratiques à ce sujet.

Pour les invités ce sont les conditions de marché qu'il faut surtout travailler. Il faut cibler correctement les clientèles, faire les bonnes analyses de marché, innover pour diminuer les prix et améliorer la qualité et l'attrait du produit, s'entourer d'équipes pluridisciplinaires et se concerter pour trouver les solutions aux problèmes. C'est à ce prix, disait monsieur Georges Robert pour conclure la rencontre, que l'on pourra assurer l'avenir du *condominium* au Québec.

MOT DE BIENVENUE

MOT DE BIENVENUE

Au nom de la Société d'habitation du Québec et en mon nom personnel, c'est avec grand plaisir que je vous souhaite la bienvenue à cet après-midi rencontre portant sur «L'avenir du *condominium* au Québec».

Permettez-moi de me présenter, je m'appelle Mireille Fillion, je suis la Directrice générale de la Direction générale de la planification et de la recherche à la SHQ.

Comme vous le savez sans doute par suite des modifications apportées à sa loi, le 1er avril 1987, la Société d'habitation du Québec a vu son mandat élargi. Elle assume maintenant l'ensemble des responsabilités gouvernementales en matière d'habitation.

Parmi ses nouvelles préoccupations, celle de promouvoir l'amélioration de l'habitat, au sens large du terme, en favorisant, par exemple, le développement et la concertation des initiatives publiques et privées en matière d'habitation sous toutes ses formes: la propriété individuelle, la copropriété divise et indivise, le logement locatif, la coopérative d'habitation et le logement social et toutes les formes de regroupement du logement. Ce qui, vous en conviendrez, est tout à fait l'objet de la rencontre d'aujourd'hui.

Le *condominium*, comme on l'appelle, est un mode de tenure du logement relativement jeune chez nous, à peine plus de vingt ans, mais c'est seulement au cours des dix dernières années vraiment qu'il s'est fait de la copropriété au Québec. D'abord offert dans le haut de gamme, les promoteurs ont peu à peu diversifié leur clientèle et rendu le produit plus accessible.

Une chose demeure cependant, le *condominium* est un produit très urbain. Ce mode de tenure s'est en effet surtout développé dans les grands centres urbains du Québec (Montréal, Québec et Hull), comme ailleurs dans le monde.

Nous croyons, à la SHQ, que le moment est venu de faire le point sur ce mode de tenure, d'en mesurer les forces et les faiblesses sous tous ses aspects: du côté des lois et des

règlements qui le régissent, du marché qui le commande, de la gestion quotidienne qu'il requiert, cela afin d'être mieux en mesure d'évaluer ses perspectives d'avenir à la veille de l'adoption du projet de loi 125.

C'est pour avoir le pouls, l'heure juste des gens concernés tous les jours par la copropriété que nous vous avons invités à participer à la rencontre d'aujourd'hui.

Sans plus tarder, je vous présente notre conférencier invité, monsieur Marcel J.B. Tardif. Monsieur Tardif est président-directeur général de la firme de consultant CONDOSULT inc. spécialisée dans la gestion de la copropriété. Avant de fonder son entreprise, monsieur Tardif a occupé des postes de direction et de conseiller au sein de firmes de consultants et de différentes associations professionnelles et d'affaires. Il donne également des cours sur la gestion de la copropriété au CEGEP Montmorency, il est chroniqueur hebdomadaire au journal Habitabec, il a écrit des articles dans la revue Actualité Immobilière. Il est souvent invité à prononcer des conférences sur le sujet de la copropriété. Monsieur Tardif possède une très vaste expérience de la copropriété au Québec dont il saura bien nous entretenir.

Enfin, je laisse à monsieur Georges Robert, Directeur de l'analyse et de la recherche à la SHQ et initiateur de cette rencontre, le soin de nous présenter les membres du panel. Il vous expliquera également tout le déroulement de l'après-midi. Monsieur Robert agira comme animateur-modérateur de la rencontre.

Je vous remercie d'avoir répondu à notre invitation, je vous souhaite également un bon après-midi et j'espère que les échanges que nous aurons seront fructueux.

♦ ♦ ♦

CONFÉRENCIERS

- **Monsieur Marcel J.B. Tardif**
  Président directeur de CONDOSULT inc.

- **Monsieur Paul Senécal, économiste**
  Agent de recherche, SHQ

- **Me Françoise Lebeau, avocate**
  à l'Office de la protection du consommateur

- **Monsieur André Desaulniers**
  Directeur principal du financement spécialisé
  Banque Nationale du Canada

- **Monsieur Gérard Crépeau**
  Vice-président de la Corporation Proment

- **Me Guy Berthiaume, notaire**
  Associé à l'étude Hardy Tardif April, notaires

M. MARCEL J.B. TARDIF

Monsieur Tardif est président-directeur général de la firme de consultants CONDOSULT inc. Cette firme offre des services conseils spécialisés en gestion de copropriété.

Avant de fonder son entreprise, monsieur Tardif a occupé des postes de conseiller et de direction au sein de firmes de consultants et de différentes associations professionnelles et d'affaires.

Il donne également des cours sur la gestion de la copropriété à l'École nationale d'administration immobilière du CEGEP Montmorency; il est chroniqueur hebdomadaire au journal Habitabec et il a écrit des articles dans la revue Actualité Immobilière.

Monsieur Tardif est souvent invité à prononcer des conférences sur le sujet qui nous réunit aujourd'hui. Il possède une très vaste expérience de la copropriété au Québec dont il saura bien nous entretenir.

♦ ÉTAT DE LA SITUATION ET DEVENIR DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE AU QUÉBEC

Marcel J.B. Tardif

L'avenir de la copropriété divise au Québec ne peut être qu'à la mesure de son état d'évolution, et cette évolution ne peut être infléchie que par les décisions de ceux et celles dont dépend au premier chef le développement de la copropriété divise comme mode alternatif d'habitation.

DE NOTRE MÉTHODE D'APPROCHE AU DOSSIER

Nous aurions pu apprécier l'état d'évolution de la copropriété divise au Québec en faisant appel aux statistiques relatives à l'élasticité du marché du financement hypothécaire, à la formation et au choix du mode d'habitation des nouveaux ménages, à la croissance du revenu per capita, à la courbe des coûts de construction ou à celle des mises en chantier depuis 1969.

Nous avons préféré nous en remettre aux comportements, tels qu'il nous a été donné de les observer depuis trois ans, des différents acteurs à la copropriété divise. Notre tour d'horizon va de la construction de l'immeuble à la vente des unités en passant par la première administration et la question subséquente de la copropriété divise.

Deux raisons principales ont motivé notre méthode d'approche au dossier, savoir:

a) le vécu de la copropriété divise, apprécié sous l'angle du comportement de ses différents intervenants, permettrait peut-être de faire davantage prendre conscience à la majorité des acteurs à la copropriété divise de la nature et de la portée des problèmes qui confrontent le devenir de celle-ci comme mode alternatif d'habitation;

b) une analyse de ce type permettrait peut-être de mieux envisager des solutions à court terme aux problèmes ainsi mis en lumière, ce qui contribuerait à l'avancement du régime de droit à la propriété que représente la copropriété divise.

DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE COMME TELLE

«L'avenir de la copropriété divise au Québec» nous tient éminemment à coeur, nous tenons à le mentionner d'entrée de jeu. En fait, nous estimons que la copropriété divise présente trop d'intérêt pour la société toute entière, tant sur le plan de l'investissement que sur celui de l'organisation de l'habitation, pour être laissée à elle-même.

La copropriété divise donne lieu à des économies d'échelle substantielles tant sur le plan de l'utilisation du terrain que sur celui de l'implantation et de la gestion des immeubles, de la gestion des biens et services à l'immeuble et du remplacement des systèmes, équipements et aménagements à l'immeuble. À cela il faut ajouter que la copropriété divise répond aux besoins pressants de sécurisation du capital, des personnes et des ressources financières que caractérisent une population vieillissant rapidement.

Bien que les intérêts d'un large segment de la population propriétaire soient en cause, nous n'avons pas été à même de constater, parmi les premiers intéressés à la copropriété divise, une prise de conscience profonde des problèmes qui confrontent dans l'immédiat l'avenir de celle-ci. En général, les intervenants à la copropriété divise ne semblent pas trop se soucier des problèmes des autres, ce qui tend à évacuer toute prise de conscience sociale au regard du devenir de la copropriété divise au Québec.

La plupart des promoteurs ne s'interrogent que sur les perspectives de croissance des mises en chantier, la plupart des institutions financières sur le rendement des prêts, la plupart des notaires sur les perspectives de transaction, la plupart des acheteurs sur le prix des unités, la plupart des administrateurs sur leur élection et la plupart des gestionnaires sur le renouvellement de leur contrat.

Il ne semble pas y avoir de point de convergence aux préoccupations des différents intervenants à la copropriété divise. Qui plus est, l'effet d'inertie jouant, peu cherchent des

solutions à l'ensemble des facteurs qui, pris globalement, risquent de mettre à risque le devenir même de la copropriété divise comme mode alternatif d'habitation.

Ceci dit, il ne faudrait pas imaginer que la copropriété divise soit appelée à disparaître à brève échéance.

Par contre, il est bel et bien des problèmes relatifs à la copropriété divise et il est très certainement des mesures à prendre pour les corriger, de sorte qu'elle ne soit pas appelée à connaître un retard dans son développement.

DES APPORTS DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE À LA SOCIÉTÉ

La copropriété divise s'est avérée d'une contribution appréciable à l'habitation collective au Québec. On doit porter à son crédit les apports suivants:

a) la copropriété divise a été l'occasion pour nombre de constructeurs du Québec de se découvrir des talents de grands promoteurs de projets résidentiels.

b) La copropriété divise a été l'occasion pour plusieurs architectes de rivaliser d'imagination quant à l'apparence, l'implantation, la construction et l'aménagement des immeubles.

c) La copropriété divise a été l'occasion pour les fournisseurs et les sous-traitants de pénétrer des marchés de taille, d'augmenter leurs ventes en biens et services à l'immeuble et de bénéficier de contrats d'entretien à plus long terme.

d) La copropriété divise a été l'occasion pour les arpenteurs-géomètres d'importer chez nous les techniques du cadastre vertical, de tâter des copropriétés dites «horizontales» et «verticales» et de se familiariser avec les servitudes inter-copropriétés.

e) La copropriété divise a été l'occasion pour les institutions financières spécialisées dans le résidentiel d'investir plus massivement dans l'immeuble d'envergure, tout en réduisant

l'étalement de leurs «comptes». Elles auront également profité d'une rotation du stock de prêts hypothécaires, par le biais du renouvellement du stock d'habitations imputable à la copropriété divise.

f) La copropriété divise a été l'occasion pour les notaires d'explorer, d'imaginer et de contribuer à l'implantation d'un nouveau régime du droit de propriété, à un partage singulier des droits et obligations et à un mode de fonctionnement unique dans les ensembles résidentiels.

g) La copropriété divise a été l'occasion pour les administrateurs de s'instruire sur le droit de «leur» propriété, d'administrer budgets et fonds de réserve et de représenter les intérêts de groupes élargis de propriétaires.

h) La copropriété divise a été l'occasion pour les copropriétaires de vivre une expérience de vie collective marquée au coin de la qualité de l'environnement, de l'économie d'échelle et de la sécurité de résidence.

i) La copropriété divise a été l'occasion pour le gestionnaire de contribuer à l'organisation conforme, efficace et profitable d'immeubles dont on peut dire de l'encadrement qu'il est unique, complexe et évolutif.

Ce ne sont là que quelques-uns des apports les plus évidents de la copropriété divise à la société québécoise. Leur valeur de contribution totale est considérable, et tous les efforts valent d'être déployés pour en assurer la continuation, l'élargissement et l'effet d'entraînement.

C'est dans cette perspective que doit être perçue notre contribution à l'effort de réflexion que constitue la présente conférence sur l'avenir de la copropriété divise au Québec.

DU DIAGNOSTIC GÉNÉRAL

«La défense et illustration de la copropriété divise» ne doit pas nous empêcher de poser le diagnostic que suggère son état d'évolution ou son état de situation.

S'il convient d'éviter de tout dramatiser, il faut encore savoir reconnaître que, à ce stade-ci de son évolution, la copropriété divise marque le pas au Québec. On n'a, pour s'en convaincre, qu'à voir l'état de chute libre amorcée par le marché primaire et l'état de congestion quasi absolue du marché secondaire du *condominium.*

Pour certains, la stagnation du marché du *condominium* tient principalement à un seul facteur: la sévérité de la présente récession économique. Nous ne doutons pas, quant à nous, de l'impact adverse d'une récession aussi sévère sur l'ensemble du marché du *condominium,* comme d'ailleurs sur l'ensemble du marché de l'immobilier au Québec. Nous croyons qu'au-delà de la récession, en ce qui a trait au marché du *condominium* du moins, il faille s'interroger sérieusement sur les effets dissuasifs sur la demande de la mauvaise réputation qu'ont valu à la copropriété divise certaines pratiques. Et ces pratiques, dont nous avons émaillé ce texte, n'ont pas toutes pour cause l'état lamentable de l'économie. Elles semblent découler souvent du modèle de comportement suivi par les différents intervenants à la copropriété divise, tant en aval qu'en amont du projet de *condominium.*

La défaveur dont le *condominium* fait présentement l'objet tient moins de l'état de l'économie que de l'état de la copropriété comme tel. L'impopularité qui afflige la copropriété divise semble être de nature structurelle bien plus que de nature conjoncturelle, ce qui expliquerait ce renversement de tendance chez l'acheteur moyen dans ses préférences comme choix premier d'habitation. La copropriété connaît bel et bien une mauvaise passe.

La désillusion des acheteurs n'affecte pas tant le «vécu de l'immeuble vendu» que le marché du *condominium,* c'est-à-dire l'avenir de la copropriété divise comme tel.

Nous notons, tout comme bon nombre d'observateurs, que la plupart des projets mis en marché sont dignes du plus grand mérite. Pourtant, tous les projets, reconnaissons-le, ne sont pas des «premiers prix de vente». Le stock d'invendus inquiète suffisamment à l'heure actuelle pour que certains des promoteurs de *condominium* parmi les plus audacieux abandonnent le Québec pour d'autres terres d'asile.

Les unités mises en vente ne manquent pas d'attrait en soi. C'est la formule *condominium* qui commence à connaître un certain plafonnement. Or, la copropriété divise est et demeure

le mode d'organisation du droit de propriété qui offre le plus de flexibilité quant au fonctionnement de l'immeuble. Ce n'est donc pas la copropriété divise qui pose problème, mais, semble-t-il, ce qu'en ont fait au fil des ans, bon nombre de ses intervenants.

La copropriété n'est pas pour autant la mal aimée du monde de l'habitation. Mais elle n'en a pas moins pris du plomb dans l'aile. Et les torts ne sont pas tous imputables à un seul ou encore à un seul ensemble de ses intervenants. Ils sont le résultat d'une étrange conjonction dans le comportement des différents acteurs à la copropriété divise. Ce sont les faillites de promoteur, les projets abandonnés en cours de phase, les retards dans le parachèvement des travaux, les déficiences à la livraison, les défauts de garantie et les risques à la transaction, entre autres obstacles, qui ont été, par effet d'accumulation, les principaux facteurs responsables de l'état dans lequel se retrouve aujourd'hui la copropriété divise au Québec.

DES DIFFÉRENTS INTERVENANTS À LA COPROPRIÉTÉ DIVISE

A) DE L'ACHETEUR

Le *condominium* représente pour un très grand nombre d'acheteurs le moyen de s'arracher à la quotidienneté de l'entretien, de l'administration et de la conservation de l'immeuble comme premiers responsables. La copropriété divise pourrait répondre fort efficacement à leurs attentes, si tant est qu'elle soit conçue, organisée et livrée selon de nouveaux schèmes de mise en marché. Si les immeubles étaient livrés en mode de «Gestion clé en main», la prise en charge de la copropriété divise ne poserait plus les problèmes de transfert, d'organisation économique et de structure de fonctionnement à long terme qu'on lui connaît depuis qu'elle existe. La responsabilité de sa gestion pourrait être confiée à un professionnel de la gestion de copropriété divise: le syndic de copropriété.

La plupart des acheteurs ne s'opposeraient pas à un coût d'achat qui escompterait d'entrée de jeu les frais d'un système intégré de gestion d'immeuble, compte tenu qu'ils ne revendiquent qu'exceptionnellement pour eux-mêmes la responsabilité de la gestion de leur futur immeuble. Ce que plusieurs acheteurs verraient cependant d'un mauvais oeil, c'est que le promoteur gère l'immeuble à travers une filiale de son entreprise.

Rares sont les acheteurs qui connaissent les tenants et les aboutissants de l'encadrement juridique et économique de la copropriété divise. Plus de promoteurs y gagneraient donc à remettre à l'offre d'achat un fascicule qui expliquerait, outre les données propres au projet, les éléments directeurs de l'organisation, du fonctionnement et de la gestion de l'immeuble à venir.

Il pourrait en être de même des termes et actes à la transaction. Comme peu d'acheteurs savent composer avec les actes à la transaction, ils se sentiraient davantage en confiance à l'achat si tels termes étaient clairement énoncés et cesseraient du coup d'imaginer comme leurs devanciers que le pire est à craindre avant transfert.

B) DU PROMOTEUR

Certains promoteurs s'imaginent faussement servir les fins du marché du *condominium*, en se refusant à toute souplesse à l'offre d'achat. Certains d'entre eux modifieront même sans préavis les plans et devis, remplaceront certains matériaux ou accessoires à l'immeuble, retarderont plus ou moins la date de livraison convenue. Ils craindront souvent de faire ouvertement état des termes de la fameuse convention d'occupation intérimaire. Toutes ces maladresses font que les promoteurs fiables risquent de faire perdre confiance à un segment large d'acheteurs.

D'autres promoteurs enfreignent leur propre déclaration de copropriété, négligent de verser les frais de *condo* et les contributions au fonds de réserve sur les unités restantes dans l'immeuble. Cela n'aide pas à créer le climat de confiance que requiert une transaction portant sur cent, deux cent ou trois cent milles dollars.

Un trop grand nombre de promoteurs oublient de délivrer un certificat final de parachèvement des travaux sur l'immeuble. Cela laisse planer des doutes quant à la conformité de l'ouvrage. La délivrance d'un certificat d'état d'immeuble rendrait encore plus service au promoteur compétent, puisqu'il signifierait, ce faisant, que tous les engagements contractuels qui le liaient à ses acheteurs ont été respectés. Il en

découlerait moins de réclamations au regard des plans de garantie et une foi plus certaine en leur valeur intrinsèque.

Des promoteurs élimineront jusqu'à tous les frais de *condo*, ce qui, de l'avis de plus d'un copropriétaire, présente le tort de priver la copropriété des sommes que représentent les charges applicables contre les unités restantes du promoteur. Les promoteurs, nous semble-t-il, devraient tous être les premiers à sauvegarder la confiance qu'ont en eux leurs clients acheteurs.

Plusieurs promoteurs ne constituent même pas de fonds de réserve. Pourtant, un immeuble construit, si parfait soit-il, subit déjà les avatars du temps.

Bon nombre de promoteurs ne tiennent pas de comptabilité distincte pour les affaires de la copropriété et créent de ce fait l'illusion qu'ils utilisent les fonds de la copropriété à leurs fins propres. Et s'ils ne conservent ni ne transmettent toutes les pièces justificatives, ils donnent prise à cette conviction qu'entretenaient à cet effet certains acheteurs de leurs projets.

Il arrive que des promoteurs soient tentés d'utiliser le temps du personnel de la copropriété à leur profit. Cela entraîne le même genre de réticence de la part des copropriétaires.

Plusieurs promoteurs refusent l'accès libre aux livres de la copropriété, omettent de transmettre la totalité des titres, actes, registres, livres, pièces et documents pertinents à la gestion conséquente de l'immeuble. Le malheur c'est que trop de promoteurs ne réalisent que trop tard l'avantage qu'il y avait pour eux d'implanter dans l'immeuble une mécanique de gestion efficace, attendu que du comportement du parc de leurs copropriétés bâties dépend l'attrait de leurs projets de *condominium* en cours et à venir.

C) DE L'AUTEUR DE LA DÉCLARATION

Un grand nombre d'auteurs de déclaration de copropriété donnent dans le repiquage de textes. Ceux-là charrient certaines erreurs de droit qui rendent l'application des

déclarations difficile, voire périlleuse. Certains citent incorrectement la loi, font une interprétation fausse de celle-ci ou la prennent pour acquise quand le lecteur aurait besoin d'être situé par rapport à ses principales dispositions.

Sur le plan de la gestion économique des biens acquis, il faut déplorer un manque évident, chez plusieurs auteurs de déclaration, de connaissances suffisantes de la pratique immobilière pour assurer à travers une application ordinaire des provisions de la déclaration une conservation, un entretien et une administration conséquents avec les besoins de la copropriété divise.

En matière de destination d'immeuble, de destination des parties exclusives et de destination des parties communes à l'immeuble, il y aurait intérêt à retrouver plus fréquemment des énoncés qui tendent à mieux circonscrire leur portée véritable. La déclaration pourrait, sans qu'elle ne l'inclût, comporter une annexe explicative sur le sens de la destination d'immeuble, et des notions complexes qu'elle recouvre.

Sur le plan de la répartition des charges communes, il serait intéressant de sortir des sentiers battus en optant pour des formules autres que celle de la «quote-part» ou de la «valeur relative de fraction» au sens de la déclaration. En prévoyant d'autres modes, peut-être en arriverait-on à mieux compenser financièrement ceux et celles qui tirent une utilité moins grande des opérations, services, équipements, aménagements et accessoires communs à l'immeuble par rapport au coût qu'ils assument pour leur fonctionnement.

Relativement à la formule de pondération mathématique devant servir à l'établissement de la valeur relative de fraction au sens de la loi, elle devrait toujours être énoncée dans la déclaration. Sans quoi, dès que la valeur relative de fraction est remise en cause, soit du fait d'une transformation, d'un agrandissement ou d'une amélioration majeure, nul ne sait sur quelle base procéder pour conserver à la totalité des fractions le même rapport d'équité existant au départ. Le résultat, ou le chiffre apparaissant au tableau récapitulatif de fraction, n'est pas garant d'une connaissance suffisante de la pondération faite des facteurs que sont aux termes de la loi la «nature», la «superficie» et la «situation» des parties exclusives. Le fait de ne retenir que la sacro-sainte superficie pour

l'établissement de la valeur relative, sous prétexte de l'objectivité de ce critère, tend non seulement à déroger à l'esprit de la loi mais à priver l'acquéreur de son droit à l'équité de rapport économique dans la propriété de l'immeuble. Et de là, au droit de vote qui se rattache à telle valeur relative, et aux obligations de contribution aux charges et fonds de la copropriété divise établis en fonction de ce même système de répartition. Il résulterait donc d'un changement d'attitude à cet égard un partage des avantages et des désavantages à la copropriété divise plus juste, plus conforme et plus acceptable.

D) DE L'INSTITUTION PRÊTEUSE

Certaines institutions prêteuses donnent l'impression de tenir les acheteurs pour garants des pertes, défauts de paiement et faillites des promoteurs qu'elles financent, en ce que, plutôt que d'exercer sur eux les pressions requises avant construction ou encore en cours de projet, elles semblent préférer saisir l'immeuble entre les mains des copropriétaires après livraison.

Certaines refusent systématiquement de verser les quotes-parts de charges dues après une dation en paiement sur la fraction d'un copropriétaire délinquant.

Un grand nombre exige un contenu final prédéterminé à la déclaration initiale des projets qu'elles financent. Ce faisant, elles stigmatisent le plus souvent la copropriété divise, en en figeant dans le temps et dans l'espace l'organisation juridique et le fonctionnement économique.

E) DES ADMINISTRATEURS ÉLUS

Les administrateurs sont le chien de garde de la copropriété divise. Leur rôle aurait nettement intérêt à en être un de contrôle et de surveillance, et non de gestion comme telle.

Leurs connaissances ne sont pas nécessairement reliées au droit, à l'organisation et au fonctionnement de la copropriété divise. En faisant appel régulièrement aux services de

professionnels externes, à moins que la déclaration n'ait déjà prévu pour eux un syndic de copropriété, ils en arriveraient mieux à assurer sur le long terme une croissance optimale du capital investi dans l'immeuble. Et ce d'autant qu'ils contribueraient au nom des copropriétaires à réduire l'incidence et les conséquences de décisions fortuites, illégales ou risquées pour l'ensemble des opérations de la copropriété.

Il faut savoir que presque toutes les décisions en copropriété portent à conséquences financières et économiques pour l'ensemble des copropriétaires. Financièrement, parce que les copropriétaires auront, à même leurs charges courantes, à assumer les frais des poursuites inscrites contre les administrateurs, l'immeuble et la copropriété. Économiquement, parce que les copropriétaires auront, à même le capital dont ils disposent dans l'immeuble, à subir l'érosion de leur investissement que leur vaudront des charges plus élevées, une gestion moins efficace et des risques sur l'immeuble plus élevés qu'ailleurs.

À notre connaissance, rares sont les conseils d'administration, même dans les copropriétés d'envergure, qui disposent de «Politiques et orientation», de «Manuel de procédures» ou de «Normes de contrôle et de surveillance» propres à assurer une gestion transparente, conséquente et efficace de la conservation, de l'entretien et de l'administration de l'immeuble au sens de la loi. Pourtant, l'expertise existe, si rare soit-elle, qui pourrait les amener à se mieux armer pour assurer à tous les égards un maintien, une croissance et une réalisation optimale de la valeur d'investissement dans l'immeuble à tous les copropriétaires. Le syndic à la copropriété peut assumer ce rôle. Il le peut d'autant plus que, par opposition aux administrateurs dont la rotation est régulière, il peut assurer la continuité, la stabilité et la conformité dans la gestion des affaires de la copropriété divise.

La gestion performante, profitable et conséquente de la copropriété n'est pas qu'affaire de perception et de paiement de comptes, d'entretien ménager, de remplacement et de maintien des systèmes, équipements, accessoires et aménagements à l'immeuble. Les domaines suivants peuvent s'avérer déterminants pour le devenir de l'investissement que représente à l'acheteur la copropriété divise:

1. exercer les garanties sur l'immeuble;
2. faire évaluer l'immeuble et l'assurer annuellement;
3. faire respecter la déclaration et la destination d'immeuble;
4. voir aux agrandissements, transformations et améliorations;
5. voir à l'établissement du budget et des états financiers;
6. effectuer les emprunts bancaires et l'investissement des fonds;
7. procéder à l'achat des biens et services et à la signature des contrats de service;
8. présider à l'acquisition et à l'aliénation des parties communes et exclusives;
9. assurer la sauvegarde du principe d'harmonie d'immeuble;
10. voir au respect de la loi et de la déclaration.

Il arrive fréquemment que des administrateurs refusent tout net l'accès aux livres aux copropriétaires et à leurs agents. Or, l'administration qu'ils assument tient du mandat et l'obligation leur incombe de rendre des comptes, ce qui implique l'accès libre aux livres. D'ailleurs, ce droit est souvent contenu dans la déclaration.

Très souvent les modifications à la déclaration ne sont ni notariées ni enregistrées. Pourtant, la loi, et fréquemment la déclaration, en fait l'obligation. De plus, il faut savoir, ce qui n'est pas très répandu comme notion, que les modifications à la déclaration requièrent non pas la majorité simple mais la double majorité des voix. La double majorité des voix veut dire 50 % des copropriétaires présents ou représentés emportant entre eux 75 % des votes, lesquels disent OUI à la proposition de modification.

Dans un autre ordre d'idée, on relève que la pratique qui veut que l'on obtienne les permis de construction nécessaires avant de procéder aux transformations, agrandissements ou améliorations à l'immeuble (parties communes et parties exclusives) n'est pas très répandue. Cela pourrait entraîner des amendes ou encore des frais considérables aux copropriétaires advenant que la municipalité, au motif de contravention aux règlements de construction, exige la remise en l'état initial des lieux ou oblige à conformité dans un délai restreint.

Quant aux modifications aux parties exclusives dans l'immeuble, il nous a été donné de constater que le laisser-aller se généralise. Les copropriétaires, comme les administrateurs d'ailleurs, doivent prendre conscience que de l'harmonie intérieure et extérieure de

l'immeuble peut dépendre une appréciation ou une dépréciation plus ou moins importante de la valeur au marché des unités.

Nous avons également relevé que les empiétements sur parties communes sont fréquents. Or, le droit de jouissance que confère la déclaration ne donne pas ouverture à un «droit à l'appropriation» par empiétement d'espaces interposés. Les copropriétaires qui s'adonnent à cette pratique douteuse devraient vite comprendre que les autres copropriétaires, par l'entremise des administrateurs, seraient justifiés de les poursuivre en dommages-intérêts. Et la valeur intrinsèque d'une partie commune n'est pas nécessairement proportionnelle à la quote-part qu'elle représente dans l'immeuble, mais peut facilement être proportionnelle au coût de dépréciation inhérente à l'immeuble qui soit imputable à l'empiétement allégué.

Rares sont encore les administrateurs qui font refaire le certificat de localisation final et global sur l'immeuble. On doit savoir que, lors de la vente des unités, les acheteurs, très souvent, se réfèrent au dit certificat en l'absence de certificats distincts sur leurs unités propres. La vente «titre clair», dans certains cas pourrait aller jusqu'à en dépendre.

Quant aux certificats d'état d'immeuble ils sont d'ordinaire requis par une minorité d'administrateurs à l'époque du transfert. Or, ils auraient avantage à être requis périodiquement, de sorte que les fonds de réserve soient constitués en conséquence et que leur existence serve à l'appréciation de la valeur de revente des unités dans l'immeuble. Parlant certificats, il serait bon de répandre la nouvelle à l'effet que, à la livraison, le certificat d'état d'immeuble devrait être doublé d'un certificat de conformité, et que celui-ci devrait être requis dès lors que la copropriété procède à des transformations, agrandissements ou améliorations de substance.

Par souci de démocratie, il arrive souvent que les charges communes soient «égalisées» entre les copropriétaires. Or, cela contrevient le plus souvent à la déclaration, laquelle, faute d'établir différents modes d'établissement des charges, veut que les frais de condo, cotisations spéciales et contributions au fonds de réserve suivent tous le même mode de répartition, soit généralement celui des quotes-parts de fraction.

On note avec effroi que les fonds de réserve sont peu investis. Bien sûr, les administrateurs doivent tendre à éviter les investissements à haut risque, mais ils devraient être conscients que le coût de dépréciation de l'avoir liquide de la copropriété résulte en des augmentations de charges reportées. Quant à l'utilisation des fonds de réserve aux fins d'opérations courantes, ou d'achats d'unités (concierge), elle est d'ordinaire proscrite par la déclaration.

Finalement, nous avons été à même de constater que la mémoire de la copropriété, les archives, fait lamentablement défaut dans plus d'une copropriété divise.

F) DES OFFICIERS D'ASSEMBLÉE

Les assemblées sont très souvent dirigées par des administrateurs, alors que la déclaration prévoit que ce sont des officiers d'assemblée qui en ont la responsabilité. Cette division des pouvoirs assure aux copropriétaires que, à la reddition des comptes, de mêmes personnes ne seront pas amenées à se faire rapport à elles-mêmes.

Quant aux assemblées elles-mêmes, leur déroulement laisse souvent à désirer et les décisions illégales y sont légion. La tenue des «assemblées par procuration» fait fureur, et cela n'a rien de sain pour le devenir de la copropriété divise, laquelle, outre les économies d'échelle auxquelles elle donne lieu, se fonde sur le principe de la concertation de volonté des copropriétaires.

G) DES COPROPRIÉTAIRES

Un très grand nombre de copropriétaires oublient que, à la somme de leurs droits dans l'immeuble, il fut ajouter la somme de leurs obligations de propriétaires.

Les violations à la déclaration sont nombreuses. Les plus fréquentes portant sur les points suivants:

1. le retard dans le versement des charges;

2. la modification unilatérale des parties exclusives;
3. l'usage illicite ou abusif des parties communes;
4. l'affichage proscrit;
5. la garde d'animaux défendue.

On voit se développer, ici et là, une très fâcheuse tendance chez certains copropriétaires qui ont été rappelés à l'ordre de «s'en prendre aux biens des administrateurs», à «les menacer personnellement» ou à «les harceler à certains égards». Non seulement cela manque-t-il de civisme, mais cela peut donner lieu à une dégradation de la qualité de vie dans l'immeuble, ce qui se répercutera tôt ou tard sur la valeur de revente des unités sur le marché.

H) DES GESTIONNAIRES

Un grand nombre de gestionnaires à la copropriété, parce qu'ils viennent du monde du «locatif», gèrent la copropriété comme un «en-lieu de locatif». Or, si l'immeuble suppose qu'il doit y avoir une gestion administrative et une gestion des systèmes, il demeure que la copropriété commande au premier chef la gestion d'une déclaration. Et cela suppose que les gestionnaires seront suffisamment instruits quant aux principes qui sous-tendent l'organisation et le fonctionnement juridique du régime de la copropriété divise.

Les gestionnaires doivent savoir que la gestion comptable, mécanique ou ménagère de l'immeuble ne va pas par ailleurs sans des «Politiques et orientation» en copropriété divise, ne serait-ce qu'à cause du très grand nombre de décideurs et du remplacement des administrateurs. La gestion responsable en copropriété divise est à ce prix.

DES DISPOSITIONS DE LA LOI ACTUELLE

La loi actuelle, laquelle est en voie de révision, prévoit déjà un ensemble d'obligations qui fondent le droit des copropriétaires en copropriété divise. Ces obligations donnent lieu aux dispositions contenues dans la déclaration. Et les dispositions de la déclaration ne sont pas ce

que trop de gens y voient: un empêchement à la jouissance du bien acquis. En fait, les obligations contenues dans la déclaration sont l'assurance qu'a reçue tout copropriétaire de la part de tous les autres cocontractants à la copropriété, comme contrepartie à son adhésion à la déclaration, que l'engagement de tous les copropriétaires était à l'effet qu'ils se plieraient eux aussi aux mêmes règles de droit, d'habitation et de gestion que lui dans l'immeuble.

Les principales obligations contenues dans la loi portent sur les domaines de droit suivants:

1. la contribution aux charges;
2. le respect de la déclaration;
3. le respect des droits des autres copropriétaires;
4. l'obligation de rendre des comptes;
5. l'obligation de conservation, d'entretien et d'administration;
6. l'obligation de respecter la destination d'immeuble;
7. l'obligation de voter en nombre et en voix;
8. l'obligation de respecter la valeur relative de fraction.

Les copropriétaires, comme les administrateurs, officiers d'assemblée et gestionnaires n'ont pas d'autre choix que de respecter intégralement et la loi et la déclaration. Cela ne veut pas dire que la déclaration soit immuable, mais on ne la modifie pas en criant «J'vote contre!»

DES DÉROGATIONS LES PLUS FRÉQUENTES À LA DÉCLARATION

La liste des infractions à la déclaration est assez longue. Rien d'étonnant, quand on sait qu'une déclaration de cent pages ou plus peut facilement contenir entre quarante et soixante dispositions dont l'application commanderait l'existence d'un règlement écrit ou du moins d'une «Politique et orientation».

Parmi les contraventions à la déclaration les plus fréquentes, nous avons relevé les suivantes:

INFRACTIONS LES PLUS FRÉQUENTES À LA DÉCLARATION

1. La contravention à la destination d'immeuble, des parties communes et des parties exclusives;
2. le défaut d'enregistrement des modifications à la déclaration;
3. l'empiétement sur les parties communes et la non répartition du produit de l'aliénation;
4. l'insuffisance des voix relativement aux améliorations;
5. l'imposition de quotes-parts nouvelles;
6. l'altération du nombre de voix;
7. la modification de la valeur relative;
8. le défaut d'évaluation d'immeuble;
9. l'insuffisance des assurances sur l'immeuble;
10. l'absence des permis de construction au regard des améliorations sur l'immeuble.

DES PROBLÈMES DE FOND DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE

Outre les problèmes courants de gestion, il est des domaines en copropriété divise où le bât blesse particulièrement. Au nombre de ces derniers, signalons les suivants:

a) **De l'absence des copropriétaires à la construction**

L'existence d'un chargé de projet (le syndic) au stade de la construction mettrait un terme à la pratique des promoteurs qui livrent un ouvrage non conforme. De plus, en l'absence du processus usuel de transfert, les tensions dans l'immeuble tomberaient et l'administration des affaires et la gestion de l'immeuble atteindraient plus vite et mieux leur vitesse de croisière.

Les conséquences d'abandon des phases connexes au projet, d'abandon des affaires par certains promoteurs avant parachèvement complet des travaux et de l'allongement indu des délais de livraison, seraient minimisées à la source si un syndic existait qui surveille les intérêts des futurs copropriétaires depuis l'annonce des projets.

La solvabilité des promoteurs, le paiement régulier des fournisseurs et des sous-traitants à l'immeuble de même que le parachèvement des travaux se feraient non seulement dans la conformité des lois, conventions, ententes, règles et normes d'application, mais encore au plus grand profit des promoteurs eux-mêmes dont le seul véritable intérêt à long terme est de maintenir en vie le marché de la copropriété divise.

Les plans de garantie sur maisons neuves auraient intérêt, il va sans dire, à être négociés par le syndic, ce qui éviterait les conflits d'intérêt patents que suppose l'émission d'un plan de garantie par l'association chargée de la défense des droits des promoteurs.

b) Des actes à la transaction

De la déclaration de copropriété

L'absence quasi généralisée d'un avant-projet de déclaration prive les acheteurs d'une information importante sur la transaction, au sens de la Loi sur la protection du consommateur. Non seulement les acheteurs qui n'en disposent pas avant l'offre ne connaissent-ils pas les éléments de description cadastrale de l'immeuble, mais ils ignorent jusqu'à l'organisation juridique de leurs droits et obligations et le mode de fonctionnement des instances devant gouverner la copropriété. La déclaration faisant partie de la chaîne des titres, il devrait être entendu qu'elle doit être connue des acheteurs avant signature de l'offre d'achat.

Par ailleurs, l'ignorance de la valeur relative de fraction, de la quote-part dans les parties communes et du mode de répartition des charges à l'immeuble, tout autant que le nombre des voix allouées font des acheteurs avant l'offre d'achat des acquéreurs à demi-informés.

DES PLANS ET DEVIS

Trop souvent les plans et devis soumis à l'acheteur sont incomplets. Cela met en cause leurs droits de recours, puisqu'il devient quasi impossible, après livraison, de prouver que l'ouvrage ne correspond pas aux engagements contractuels des promoteurs concernés. Qui plus est, cela rend plus incertain l'application de tout ou partie des plans de garantie sur maisons neuves.

Au total, l'élément de garantie qui assure la valeur du bien acquis n'y étant pas, plusieurs acheteurs auront tendance à croire que l'achat est hautement risqué. Ce qui affecte encore là le développement de la copropriété comme mode alternatif d'habitation.

DE L'OFFRE D'ACHAT

La plupart des offres d'achat qui circulent sur le marché font porter la totalité des risques sur les seules épaules des acheteurs. Certaines clauses font remettre en cause la pertinence de l'achat, dont la fameuse convention d'occupation intérimaire.

DE LA CONVENTION D'OCCUPATION INTÉRIMAIRE

La convention d'occupation intérimaire que la plupart des acheteurs devront signer, au défaut du promoteur d'avoir enregistré la déclaration avant la date prévue de prise de possession, ne fait d'ordinaire pas partie des documents d'information que reçoivent les acheteurs. Pourtant, le plus souvent les termes qu'elle contient sont si engageants pour les acheteurs qu'ils auront vite le sentiment de devoir verser le produit total de la vente alors qu'il n'y a pas eu vente et qu'ils ne sont ni propriétaires en titre ni locataires dans l'immeuble.

DES BESOINS DE LA COPROPRIÉTÉ

La copropriété, comme tout autre domaine d'intervention de l'homme, a ses besoins particuliers. Au nombre de ceux-ci voyons voir lesquels semblent être les plus cruciaux.

a) Du syndic de copropriété

Nous estimons que la loi doit prévoir la création du poste de syndic à la copropriété, et ce pour toutes les copropriétés qui comptent trente unités et plus.

Le syndic devrait pouvoir agir selon des mandats de trois ans renouvelables, répondre à des critères de compétence et être comptable de ses faits et gestes aux copropriétaires réunis en assemblée générale.

b) De l'urgence d'une Régie de la copropriété

Le gouvernement devrait créer une Régie de la copropriété dont la fonction principale serait de recevoir les dossiers d'information des promoteurs dès l'annonce des travaux ou la mise en vente des unités.

Cette régie devrait également avoir mandat de conseiller le gouvernement sur la loi, d'aider à la constitution de groupes de conciliation, de recevoir les plaintes des copropriétaires et d'entendre les causes pour décision finale.

c) De la réforme de la déclaration

Les auteurs de déclaration, à l'instigation des promoteurs sans doute, auraient intérêt à s'entourer d'une équipe d'experts-conseils en copropriété afin de produire une déclaration complète, c'est-à-dire qui contienne non seulement les dispositions de droit, mais aussi les éléments de vie économique de la future copropriété.

d) Des politiques et orientation de la copropriété

La déclaration seule ne situe pas les administrateurs ni le gestionnaire quant à la gestion conforme et complète des affaires de la copropriété. Des «Politiques et orientation» doivent être produites par le syndic, au fur et à mesure des années, qui permettent d'atteindre des objectifs de rendement dont l'objet est pour l'essentiel le maintien et la croissance de la valeur d'investissement dans l'immeuble de la part de tous les copropriétaires.

DE L'AVENIR DE LA COPROPRIÉTÉ AU QUÉBEC

a) Du marché du *condominium* et de l'organisation de la copropriété

Il continuera d'exister au Québec deux marchés du *condominium*:

i) le primaire, lequel continuera de dépendre du choix des sites, de la qualité de la construction et des termes à la transaction;

ii) le secondaire lequel continuera d'être sensible à la qualité de conservation, d'entretien et d'administration des immeubles une fois construits.

Ces deux marchés continueront d'être perméables aux cycles de l'économie. Mais les préférences des acheteurs tendront à dépendre de plus en plus de la qualité de gestion des immeubles détenus en copropriété, puisque celle-ci vaudra à l'acquéreur un rendement sur investissement plus ou moins optimal sur le marché de la revente.

Les mises en chantier ne supposeront pas moins des choix de site, des modalités de construction et des avantages de service à l'immeuble concurrentiels, mais la valeur réelle des acquisitions dépendra bien davantage des perspectives de revente des unités acquises. En d'autres mots, l'activité du marché primaire (*condominium*) dépendra grandement de l'activité du marché secondaire (copropriété), laquelle sera plus ou moins prononcée selon que le rendement sur investissement que suppose l'achat d'un condo sera grand.

La gestion des immeubles détenus en copropriété divise deviendra donc, par la force des choses, l'instrument de mesure véritable de la valeur d'investissement dans ce type d'habitation, donc de l'activité des marchés qu'il suppose.

Pour les promoteurs, le marketing des projets supposera donc qu'ils attacheront une attention toute particulière aux mécanismes de gestion future des immeubles qu'ils mettront en marché. La déclaration de copropriété, outre l'instrument d'encadrement juridique qu'elle s'est jusqu'ici contentée d'être le plus souvent, aura tendance à devenir un outil d'organisation du fonctionnement économique de la copropriété.

La copropriété en cours de vie utile deviendra, pour le promoteur, un indispensable argument de vente pour ses futures mises en chantier. Il est invraisemblable d'imaginer que ne se perpétue longtemps encore cette pratique qui veut que, après avoir consacré énergie, temps et argent à construire le meilleur projet de sa carrière, un promoteur veuille s'en remettre à l'entière discrétion de tiers quant à la suite des choses pour «son immeuble». Car enfin, l'immeuble qu'il a mis au monde est la meilleure preuve de sa compétence, donc sa meilleure garantie de bonne réputation.

Le fait que les immeubles construits par un promoteur donné vieillissent mal, sur le plan de la construction ou sur le plan de la conservation/entretien/administration, ne fera pas que les futurs acheteurs de ce dernier éviteront de s'interroger sur les perspectives de revente des unités détenues dans les copropriétés qu'il a mis en marché.

Or, le prochain acheteur ne saura pas faire la part des choses entre le promoteur et les administrateurs quant à la responsabilité reliée à la perte de valeur des projets existants. Bien sûr, les immeubles ayant mal subi l'usure du temps se vendront moins bien, mais les projets du promoteur qui les a construits risquent tous d'avoir énormément plus de difficulté à se vendre facilement aux premiers acheteurs.

Les promoteurs et les copropriétaires sont donc partie liée au devenir de la copropriété divise au Québec.

À notre avis, tous les promoteurs auraient avantage à livrer des immeubles selon la formule dite: «Gestion clé en main».

Les déclarations devraient contenir des dispositions relatives à l'adoption des «Politiques et orientation» de la copropriété. Un calendrier d'adoption des différents règlements d'application de la déclaration aurait également intérêt à être annexé à la déclaration comme modèle à suivre.

De leur côté, les copropriétaires devraient, graduellement mais sûrement, se doter d'outils de gestion propres à assurer une conservation, un entretien et une administration à l'immeuble qui favorise le maintien de la valeur globale de l'immeuble sur le marché. L'ajustement des charges communes, comme celui des contributions au fonds de réserve,

ne doit plus se faire à l'aveuglette mais sur la foi des besoins réels de l'immeuble et des attentes expresses et tacites des copropriétaires.

CONCLUSION

Le fait d'avoir discuté ouvertement de l'état d'évolution de la copropriété et d'avoir émis des opinions sur le devenir de la copropriété n'est pas tout. Le principal reste à faire, soit assurer à ce mode exceptionnel d'organisation du droit de propriété collectif l'avenir qu'il mérite.

À nous tous d'en prévoir, d'en assurer et d'en faciliter l'avenir.

Nous tenons à remercier la Société d'habitation du Québec d'avoir réuni autour d'une même table les principaux interlocuteurs à la copropriété au Québec. À madame Mireille Fillion, directrice générale, à monsieur Georges Robert, directeur de l'analyse et de la recherche, à messieurs Robert Gaboriault et Paul Senécal, respectivement économiste et agent de recherche, merci d'avoir organisé cette conférence. Aux panelistes et aux participants, merci d'y avoir assisté.

♦ ♦ ♦

M. PAUL SENÉCAL

Monsieur Paul Senécal est économiste-statisticien à la Direction de l'analyse et de la recherche à la Société d'habitation du Québec. Monsieur Senécal est diplômé de l'Université du Québec à Montréal en mathématiques appliquées et il a fait des études de maîtrise en économie à la même université.

Dans le domaine de la copropriété, il faut mentionner que monsieur Senécal a été membre, en 1987, d'un groupe de travail restreint ayant pour mandat de permettre la levée du moratoire sur la conversion des immeubles locatifs en copropriété divise.

Soulignons que monsieur Senécal est co-auteur d'une étude importante sur la *gentrification* intitulée: «*Gentrification* ou étalement urbain? Le cas du centre de Montréal et de sa périphérie».

♦ LE MARCHÉ DE LA COPROPRIÉTÉ AU QUÉBEC

Paul Senécal

Voyons d'abord le contexte dans lequel est apparu le régime de copropriété au Québec

Lorsque, à la toute fin des années '60, le Québec prend le pas de l'Amérique du Nord et introduit son régime juridique de la copropriété établie par déclaration, tout porte à croire alors que cette formule, à la fois individuelle et collective, est appelée à connaître un certain succès chez nous.

Les premières données en provenance des États-Unis et du Canada démontrent déjà l'attrait des consommateurs américains et canadiens pour ce nouveau produit résidentiel. Pourquoi en serait-il autrement ici, d'autant plus que le Québec a un sérieux rattrapage à faire en matière d'accès à la propriété.

Seule province canadienne à afficher une plus large proportion de locataires que de propriétaires (en 1966, près de 48 % sont propriétaires comparativement à environ 69 % pour le reste du Canada), le Québec de la révolution tranquille et du «maître chez nous» met tout en oeuvre pour combler ses retards dans tous les domaines. Celui de l'habitation n'échappe pas à la règle. N'est-ce pas d'ailleurs en 1967 que l'on créa la Société d'habitation du Québec qui est à l'origine de la rencontre d'aujourd'hui.

L'avenir s'annonce prometteur pour ce nouveau produit, d'autant plus:

- qu'il convient parfaitement aux zones urbaines densifiées et peut être produit à un coût unitaire inférieur à la maison unifamiliale à cause des économies d'échelle qu'il permet;

- qu'il peut contribuer à contrebalancer le mouvement d'étalement urbain amorcé à la mi-temps du siècle, en offrant un produit substitutif flexible, novateur et original;

- qu'une forte demande de logements, environ 40 000 par année, est prévisible pour les quinze ou vingt prochaines années à cause de l'arrivée massive sur le marché de la cohorte du «baby boom» qui forme 35 % à 40 % de la population.

Comme on peut le constater, les meilleurs espoirs de développement de ce nouveau concept résidentiel étaient permis lors de l'apparition de ce régime de propriété, en 1969. Mais, on sait aujourd'hui, pour diverses raisons, que tout ne s'est pas passé comme prévu et qu'il aura fallu une dizaine d'années d'hésitations et d'expérimentations avant que ce nouveau marché prenne un certain envol au cours des années '80.

Voyons maintenant les conditions dans lesquelles ce marché a dû se développer dans les années '70

Dans une conjoncture économique très difficile, combinée à un manque de connaissance du produit par les divers agents économiques, ce marché a connu plusieurs ratés de démarrage au cours de la décennie '70.

En 1975 on dénombre à peine 5 000 unités de *condominium* dont le tiers (1/3) serait issu de la conversion d'immeubles locatifs en copropriété divise. Dès le départ, à cause des évictions massives de locataires que cela entraîne, le phénomène de la conversion a certes contribué à donner une image négative à la formule de copropriété. On connaît la suite de l'histoire.

Dans une société composée majoritairement de locataires, où le principe du droit au maintien dans les lieux loués fait partie des lois et traditions, le législateur n'eût d'autre choix que d'intervenir pour limiter l'exercice de la conversion: il décréta le moratoire que l'on sait au milieu des années '70. Cette hypothèque sera levée en 1987 et des limites très restrictives seront alors imposées.

Rappelons ce contexte économique difficile et imprévisible du début des années '70 dont la suite d'événements allaient avoir des répercussions d'une ampleur telle qu'on en subit encore les séquelles aujourd'hui.

- Jusqu'au milieu de l'année 1973 il y a offre excédentaire de logements sur le marché locatif privé. Les taux d'inoccupation atteignent même parfois les 7 % et 8 % dans les grands centres urbains comme Montréal. Pas étonnant alors que certains investisseurs de ce secteur, recherchant de meilleurs rendements sur leurs actifs, aient voulu sauver la mise en transformant leurs immeubles locatifs en copropriété divise.

- Tous se souviendront aussi de ce fameux mois de novembre 1973 lorsque tous les pays occidentaux ont été durement frappés par l'embargo pétrolier des pays arabes. Du jour au lendemain les consommateurs québécois, énergivores et largement dépendants des ressources pétrolières (il suffit de penser au mazout utilisé pour chauffer les logements) doivent faire face à une hausse équivalente au quadruplement du prix du pétrole brut. Ce choc d'offre extérieur allait ébranler certaines applications du keynésianisme pratiqué depuis la grande dépression, et avoir des impacts considérables dans tous les segments du marché de l'habitation.

- De plus, la première moitié des années '70 s'est aussi caractérisée par une flambée des prix des intrants dans la construction résidentielle. Cette poussée inflationniste s'est traduite dans les prix des logements neufs, dont la hausse moyenne annuelle était de l'ordre de 16 %, soit le double de la hausse annuelle moyenne de l'IPC. Dans de telles conditions, il est pour le moins difficile de mettre en marché un nouveau produit immobilier.

Tous ces événements, et bien d'autres qui suivirent, allaient influencer le reste de la décennie. L'inflation à deux chiffres commence à apparaître dans les statistiques et la stagflation, c'est-à-dire la hausse simultanée de l'inflation et du chômage, s'installe peu à peu de sorte qu'à la fin de 1979 l'inflation et le chômage se situent à des taux voisinant les 10 %.

Pour les nouveaux ménages qui arrivent en plus grand nombre que prévu sur le marché du logement (autour de 55 000 à 60 000 par année), les comportements de consommation changent. On cherche des valeurs refuges. Ceux qui en ont les capacités financières voudront se protéger contre l'inflation en accédant à la propriété.

De 1971 à 1981 le Québec voit son nombre de ménages propriétaires augmenter de plus de 400 000, soit plus du double de la hausse du bassin de locataires (170 000). Mais trouvant de plus en plus difficile cette période d'incertitude avec laquelle ils doivent composer, ces ménages optent pour l'achat d'une valeur sûre dans les segments du marché immobilier déjà bien établis: l'unifamilial ou le «plex» propriétaire-occupant dans le stock existant ou dans le neuf.

L'achat d'un logement en copropriété divise apparaît comme une aventure risquée en cette période de forte instabilité économique. D'autant plus risquée que les problèmes associés à cette formule commencent à surgir sur plusieurs plans: par exemple l'administration de la copropriété, la protection des acheteurs, l'établissement de la copropriété, le fonctionnement de l'assemblée des copropriétaires, etc.

Par ailleurs, tout un marché parallèle surgit, devenant même un concurrent indirect à la copropriété divise: la copropriété indivise. Ici, contrairement au *condominium*, l'initiative vient de la demande. Des individus, que certains associent aux pionniers de la *gentrification*, se regroupent et font l'acquisition d'un immeuble locatif existant (généralement de type «plex») pouvant leur convenir. Il s'agit d'un mode collectif de propriété, financièrement très accessible, qui repose sur la bonne entente des parties et dont les assises juridiques sont relativement fragiles. Tout comme pour la conversion, cette pratique cause aussi, à une moindre échelle cependant, l'éviction de locataires.

Tous ces éléments ont contribué à limiter le marché du *condominium* au Québec au cours de la décennie '70. Les mises en chantier de ce type de logements auront à peine représenté 1 % à 2 % de l'ensemble de l'activité de la construction résidentielle, soit tout au plus 6 000 unités sur près de 550 000 logements nouvellement construits. Fin 1970, les différents agents économiques boudent encore le «condo», ce qui n'est guère encourageant pour la décennie qui vient.

Qu'en est-il des années '80?

Comme nous le savons tous aujourd'hui, c'est véritablement au cours des années '80 que ce marché sort de l'ombre et prend un certain envol. Durant cette période, près de 46 000 unités sont mises en chantier représentant plus de 10 % du total des logements construits. La part du *condominium* dans le marché du logement neuf, destinée à l'occupation en propriété serait de 17 %. Pourtant le début de cette décennie n'annonce rien de très prometteur alors que l'inflation atteint un taux record de 12,4 % en 1981 et que le chômage ne cesse de croître.

Dans la foulée américaine, l'ensemble des gouvernements des pays industrialisés, dont le Canada, adopte des politiques monétaires restrictives pour freiner l'inflation. On connaît la suite: taux d'intérêt hypothécaire qui grimpent en flèche, atteignant même près de 20 %, pour ensuite se rétablir autour de 12 %; taux de chômage qui monte à des niveaux de 14 % pour ensuite progressivement diminuer jusqu'à 9,3 % en 1989; taux d'inflation qui enfin se résorbe et se stabilise autour des 4 % ou 5 % à partir de 1983.

Pour contrer les effets négatifs de la récession provoquée par ce «remède de cheval», les gouvernements y vont de politiques sectorielles bien ciblées pour favoriser la relance économique. Le secteur de la construction, à cause des effets multiplicateurs qu'il permet, est privilégié. Par l'introduction, entre 1982 et 1986 du programme Corvée-Habitation, le gouvernement du Québec a permis d'aider plus de 55 000 ménages à accéder à la propriété. De plus, des initiatives locales comme les «Opérations 10 000 et 20 000 logements» de la Ville de Montréal ont aussi collaboré à l'expansion de la propriété.

Il est certain que ces programmes permettant l'achat d'un logement en copropriété ont contribué à donner une impulsion au développement de ce marché dans les années '80, particulièrement dans les projets horizontaux destinés à la classe moyenne. Mais cela n'explique pas tout.

À partir du milieu des années '80, les promoteurs ont développé une approche «marketing» dans l'élaboration des projets. Les études de marché ont fait connaître les besoins spécifiques des clientèles potentielles de même que leur insécurité à l'égard de la formule. Cette

méthode a permis à plusieurs de mettre en marché des produits variés, intéressants, sécurisants et répondant aux attentes particulières de différentes catégories de ménages.

Voyons enfin comment s'annoncent les années '90 pour ce marché?

Depuis le début des années '90, une légère baisse d'activité s'est amorcée dans ce segment du marché de l'habitation (8,7 % du total des mises en chantier à la fin du premier semestre de 1991). L'actuelle récession est apparue à un moment où il y avait plusieurs unités invendues sur le marché primaire. Quant au marché de la revente, la confiance y paraît plus difficile à établir que sur celui des produits traditionnels où la progression de la valeur semble mieux assurée.

Mais je pense que ce n'est qu'une question de temps et que l'on assistera bientôt à la relance de ce secteur du marché immobilier. D'une part, le programme «Mon taux Mon toit» et la prolongation du programme d'Aide à la mise de fonds, tous deux administrés par la SHQ, commencent à produire des effets bénéfiques. D'autre part, les taux d'intérêt sont à la baisse et peuvent amener un déblocage du marché à plus ou moins brève échéance.

Je crois aussi que le projet de loi 125, actuellement à l'étude en commission parlementaire à l'Assemblée nationale, permettra une meilleure gestion et un meilleur fonctionnement des projets de copropriété de même qu'il assurera une meilleure protection des acquéreurs. Cela obligera les promoteurs, quoique certains le faisaient déjà sans y être tenus, à offrir de bons produits. Les prêteurs seront aussi rassurés quant à la survie du projet et, par voie de conséquence, les acheteurs potentiels également.

En Ontario et en Colombie-Britannique où l'on a introduit ces lois de seconde génération vers le début des années '80, on constate que la formule y a connu par la suite une expansion beaucoup plus importante qu'au Québec. Certes, cela n'explique pas tout, les conditions socio-économiques et les traits culturels n'étant pas nécessairement les mêmes au Québec, mais je crois, personnellement, qu'une part non négligeable de notre retard réside dans cette explication.

Avec une loi améliorée, et surtout avec des promoteurs qui sauront de mieux en mieux cibler leur marché en développant de bons outils d'analyse et en s'entourant d'experts dans tous les domaines (analystes de marché, architectes, designers, administrateurs, gestionnaires, aménagistes, etc.), je crois que cette formule prendra une place de plus en plus importante sur le marché de l'habitation d'ici la fin du siècle.

♦ ♦ ♦

Me FRANÇOISE LEBEAU

Madame Lebeau est avocate à la Direction des affaires juridiques de l'Office de la protection du consommateur. Licenciée en droit de l'Université de Montréal, membre du Barreau du Québec, madame Lebeau détient un diplôme d'études supérieures en droit à la consommation de l'Université de Montpellier, en France.

En plus d'agir comme conseiller juridique auprès des autres directions de l'OPC, des associations de commerçants et de consommateurs en droit civil et de la protection du consommateur, elle est également responsable du Code civil et du dossier de l'immobilier.

♦ COPROPRIÉTÉ ET PROTECTION DES CONSOMMATEURS ACQUÉREURS D'UNITÉS RÉSIDENTIELLES NEUVES

Françoise Lebeau

La protection des consommateurs acquéreurs d'unités résidentielles neuves est une préoccupation de longue date, tout comme le sont les problèmes vécus par les consommateurs, mais les interventions législatives visant à régler ces problèmes spécifiques sont récentes, encore à l'état de projet de loi ou à venir.

Nous tenterons sommairement de dresser un tableau de ces interventions législatives portant sur l'aspect contractuel de cette protection en soulignant à l'occasion les dispositions propres à la copropriété, puis nous tenterons de donner un aperçu de l'expérience récente de l'Office de la protection du consommateur (OPC) en regard de ce marché.

I. Les interventions législatives récentes visant à protéger les acquéreurs d'immeubles résidentiels neufs

. Information avant la vente

Depuis juin 1988, le titre II de la Loi sur la protection du consommateur (LPC) concernant les pratiques interdites et les fausses représentations s'applique au domaine immobilier. Tout contrevenant est passible de poursuites pénales et le président peut utiliser les divers pouvoirs que lui confère la loi pour faire cesser de telles pratiques: pouvoirs d'enquête, engagement volontaire, requête en injonction, etc. Au plan civil l'article 253 LPC crée une présomption de dol dès lors qu'un contrat est signé suite à la commission d'une pratique interdite. Tout le domaine de la publicité et des représentations précontractuelles est donc régi par la LPC.

. **Information contractuelle et consentement réfléchi**

Le projet de loi 125 portant réforme au Code civil du Québec prévoit par ailleurs, des dispositions relatives à l'information contractuelle des consommateurs acquéreurs d'immeubles à usage d'habitation.

Un contrat préliminaire comportant un contenu informatif minimal doit précéder toute vente d'immeuble à usage d'habitation bâti ou à bâtir, conclue entre un constructeur ou un promoteur et une personne physique qui l'acquiert pour l'habiter. Ce contrat doit inclure une clause de dédit de 10 jours qui peut être exercée moyennant une pénalité maximale de 0,5 % du prix de l'unité résidentielle.

En matière de copropriété d'au moins dix unités de logement, ce contrat préliminaire doit comprendre des informations complémentaires contenues dans une note d'information: nom des architectes, ingénieurs, constructeurs et promoteurs, plan d'ensemble du projet immobilier, sommaire d'un devis descriptif, budget prévisionnel, installations communes, renseignements sur la gérance de l'immeuble et s'il y a lieu, sur les droits d'emphytéoses et les droits de propriété superficiaire dont l'immeuble fait l'objet.

Le budget prévisionnel comprend l'état des dettes et des créances, des recettes et débours et des charges communes. Il indique aussi pour chaque fraction les impôts fonciers susceptibles d'être dus, le taux de ceux-ci et les charges annuelles à payer y compris la contribution au fonds de prévoyance.

Une copie ou un résumé de la déclaration de copropriété ou de la convention d'indivision et du règlement de l'immeuble, même si encore à l'état d'ébauche, doit être joint à cette note d'information.

Doit aussi être indiqué l'état des baux consentis sur les parties privatives ou communes de l'immeuble et le nombre maximum d'unités destinées à des fins locatives. Si des baux sont consentis au-delà de cette indication, les copropriétaires peuvent en demander la résiliation.

. **Qualité de la construction**

Le projet de réforme du Code civil prévoit enfin l'uniformisation des garanties des maisons neuves, que celles-ci soient acquises par contrat d'entreprise ou de vente i.e. garantie des défauts majeurs de 5 ans, garantie de parfait achèvement des travaux d'une année et précise que l'entrepreneur est tenu de réaliser l'ouvrage conformément aux usages et aux règles de l'art.

. **Protection financière**

L'un des aspects les plus importants de cette protection, la protection financière, pose cependant toujours problème. Des pertes d'argent importantes sont encourues par les consommateurs, liées à des dépôts versés sans contrepartie, à l'enregistrement de privilèges, à l'inachèvement des travaux, à l'impossibilité de faire exécuter les garanties, etc. Dans ces cas le plus souvent les recours sont illusoires compte tenu de l'insolvabilité de l'entrepreneur. Nous aborderons ci-après et plus en détail les problèmes liés à la protection financière portés à la connaissance de l'Office au cours des dernières années. Notons cependant que le ministre du Travail annonçait en juin dernier la mise en vigueur prochaine de la Loi du bâtiment adoptée en 1985 avec certains amendements. On pourrait dans ce cadre trouver des dispositions propres à assurer la protection financière des consommateurs.

Après ce bref aperçu du contexte «législatif» en matière de protection des acquéreurs d'unités résidentielles, nous ferons état de l'expérience de l'OPC en regard de ce marché.

II. Les principaux problèmes portés à l'attention de l'OPC par les consommateurs au cours des dernières années

Comme nous l'avons indiqué plus haut, l'intervention de l'OPC dans le domaine de la vente et de la construction de maisons neuves est relativement récente et limitée. Jusqu'en juin 1988, outre le mandat général de l'OPC concernant la protection des consommateurs, dans le domaine immobilier, c'est uniquement dans le secteur des réparations et rénovations résidentielles que l'OPC avait juridiction. Depuis, tout le chapitre portant sur les pratiques de

commerce s'applique aux constructeurs de maisons neuves et promoteurs faisant affaires avec les consommateurs.

Par le biais de cette nouvelle juridiction sur la publicité et les pratiques commerciales, l'OPC a été amené à constater d'autres problèmes importants non régis, notamment le problème de l'absence de protection financière. En effet, de nombreuses plaintes reçues par les bureaux régionaux touchent le secteur immobilier et portent sur des problèmes d'exécution de garantie ou de protection des dépôts. Dans tous les cas, compte tenu des montants en litige, il s'agit de problème de consommation importants.

Les principaux secteurs d'intervention ont été le marché de la maison pré-usinée et du condo à temps partagé: en ce qui concerne la maison pré-usinée, il s'agit d'un produit bas de gamme, souvent offert à des acquéreurs d'une première maison neuve. Quant aux condos à temps partagé, certaines entreprises ont adopté une stratégie de mise en marché agressive pour le recrutement de leurs clients.

. **Pratiques interdites**

Plusieurs pratiques commerciales déloyales ont été portées à l'attention de l'OPC notamment quant au prix des immeubles offerts et aux coûts mensuels. En matière de copropriété, les plaintes portent particulièrement sur les points suivants: prix non respectés, immeubles non conformes aux représentations quant à l'insonorisation, à l'isolation, absence de protection financière par le biais de plans de garantie malgré les représentations faites à cet effet.

Un autre problème soulevé, qui ne constitue pas une fausse représentation comme telle, mais aboutit à la livraison d'un produit non conforme aux représentations faites au contrat, vient du fait que des projets ne sont pas menés à terme. L'acquéreur d'une unité qui devait faire partie d'un développement d'une certaine envergure, se retrouve au milieu d'un chantier qui ne se termine plus ou dans un environnement qui change de vocation.

Dans le domaine du condo à temps partagé, les plaintes portent sur de fausses représentations ou l'omission de faits importants, tant sur l'objectif réel visé par le recruteur que sur les gratuités offertes, i.e. croisières, voyages, hébergements gratuits pour une fin de semaine, ainsi

que sur les représentations fausses ou incomplètes, sur les mécanismes et les coûts d'échange de semaine de vacances, de même que sur les facilités d'échange.

Notons enfin qu'outre la publicité trompeuse, certaines pratiques sont interdites par la Loi sur la protection du consommateur notamment le fait d'annoncer le coût des paiements hypothécaires mensuels sans divulguer le prix de l'unité résidentielle. L'OPC a commencé il y a peu de temps à informer systématiquement les commerçants de cette exigence que plusieurs enfreignent.

Des poursuites ont été intentées à l'encontre de quelques commerçants. Dans la plupart des cas, il s'agissait de dossiers où un grand nombre de consommateurs avaient été lésés et l'OPC a tenté d'obtenir, en parallèle de l'intervention au niveau pénal une indemnisation des consommateurs lésés. Par exemple, récemment, un constructeur poursuivi pour avoir fait de fausses représentations quant au coût des infrastructures a convenu de rembourser la moitié du coût de ces infrastructures à 32 consommateurs. Les montants versés par le commerçant à chaque consommateur varie de deux à trois mille dollars.

L'OPC est par ailleurs intervenu par le biais d'engagement volontaire à l'encontre de commerçants faisant l'objet de plaintes massives. Par un tel engagement on a pu obtenir l'adoption d'une politique de l'entreprise visant à donner un droit de résolution unilatéral de 10 jours, un délai de résolution de 30 jours au cas de refus de financement, un remboursement des dépôts pour les contrats résolus par les consommateurs depuis le 15 juin 1988 (65 consommateurs visés pour un montant de 147 325 $).

Soulignons enfin que récemment, au plan civil, un consommateur obtenait une indemnisation substantielle en Cour du Québec en invoquant l'article 253 de la LPC qui crée une présomption de dol quand un commerçant fait des représentations trompeuses; dans ce cas-là, une liste de prix préparée par le commerçant indiquait que les infrastructures et services municipaux étaient inclus dans l'offre d'achat. Le commerçant a prétendu sans succès qu'il fallait comprendre que les infrastructures étaient inclues dans le fond de terre mais non comprises dans le prix. Le prix de vente s'en trouvait majoré de 12 750 $. Selon le juge, le langage publicitaire et les méthodes de ventes utilisées créent une présomption de dol (Arcand c. Entreprise de construction Denis Inc., J.E. 91-1435).

. Protection financière

Nous aborderons enfin en terminant les problèmes de protection financière qui, au cours des dernières années, ont été portés à l'attention de l'OPC, qu'il s'agisse d'exécution de garantie quand l'entrepreneur est devenu insolvable, de perte de dépôt, d'enregistrement de privilèges, etc.

Pour l'instant, la seule protection dont peuvent à toute fin pratique se prévaloir les consommateurs sont les plans de garantie offerts par l'ACQ et l'APCHQ. Or, il appert des plaintes reçues à l'OPC que cette protection n'est pas toujours adéquate et que de nombreux problèmes se sont posés aux acquéreurs de maisons neuves en regard de ces plans.

Un de ces problèmes tient à l'illusion de protection que les plans donnent aux consommateurs. En effet, plusieurs consommateurs ont signé des contrats d'achat avec des entrepreneurs, rassurés par la protection offerte par ces plans, et quand des problèmes se sont posés, ils se sont aperçus qu'ils n'avaient pas droit à cette protection ou qu'on la leur refusait.

Ainsi, particulièrement en matière de copropriété, souvent l'identité du promoteur-vendeur et de l'entrepreneur accrédité auprès du plan n'est pas la même, si bien que le consommateur ne peut invoquer l'intervention des plans de garantie à titre de caution quand les problèmes se posent et ce, même s'il a reçu les documents indiquant que son unité est accréditée.

Parfois, l'entrepreneur accrédité ne se conforme pas à des obligations, notamment le paiement de la prime auquel cas encore une fois, le consommateur perd le bénéfice de la protection financière offerte par les plans.

Il arrive aussi que l'acquéreur d'une maison neuve ou d'un condo prenne possession de l'immeuble avant que le contrat de vente ne soit signé. En ce cas, selon les termes de la convention qui lie le plan et les entrepreneurs, le consommateur risque fort de perdre le bénéfice de la garantie des acomptes versés si le vendeur devient insolvable. En matière de copropriété où il n'est pas rare que les acquéreurs signent une convention d'occupation intérimaire dans le cadre de l'offre d'achat, la protection des acomptes peut alors devenir précaire, même dans le cadre des plans de garantie.

La garantie des défauts offerte par les plans donne par ailleurs lieu à l'application de notions floues et l'évaluation des défauts apparaît souvent trop limitative. Par exemple, nombre de consommateurs voient les problèmes d'infiltration d'eau, de toiture qui coule, de fissures dans les fondations assimilés à des défauts cachés et leurs plaintes rejetées parce que portées plus d'un an après la réception des travaux donc, hors délai.

Notons enfin que nombre de plaintes portent sur les mécanismes de mise en oeuvre des plans de garantie: délais d'intervention souvent très longs et ce, particulièrement dans les cas où l'entrepreneur est encore en opération.

L'OPC est intervenu de concert avec la Régie des entreprises en construction auprès des plans de garantie pour susciter une bonification de ces plans sur une base volontaire et pour tenter de trouver une solution à certains litiges impliquant selon l'OPC la responsabilité des plans et des pertes importantes pour nombre de consommateurs. Généralement, les plans de garantie ont convenu des problèmes liés à l'application de leur plan et de la nécessité d'y apporter une amélioration. Il s'est cependant avéré plus difficile de trouver un règlement acceptable pour les consommateurs dans des dossiers ponctuels.

Récemment cependant, le ministre du Travail annonçait pour janvier 1992 la mise en vigueur de la Loi du bâtiment laquelle comporte les mécanismes de protection financière des consommateurs. C'est donc dans ce cadre que pourrait être élaborée, à plus ou moins court terme, la solution à ces problèmes.

♦ ♦ ♦

M. ANDRÉ DESAULNIERS

Monsieur André Desaulniers est Directeur principal du financement spécialisé, plus spécifiquement des prêts hypothécaires, pour les régions de Montréal et de l'Ouest du Québec, à la Banque Nationale du Canada.

Au sein de la Banque Nationale, monsieur Desaulniers a occupé différents postes qui l'ont amené à travailler étroitement avec les constructeurs, les promoteurs et autres intervenants de l'industrie de l'habitation.

Monsieur Desaulniers est titulaire d'un brevet de l'Institut des banquiers canadiens et possède un certificat universitaire en administration.

♦ «*CONDOMINIUM*: LA VISION DU PRÊTEUR HYPOTHÉCAIRE»

André Desaulniers

Je vous entretiendrai, durant les prochaines minutes, de la situation du marché de l'habitation vue par un prêteur hypothécaire.

Je dois vous préciser tout de suite que je considère le *condominium* comme une composante du marché de l'habitation au même titre que les autres options traditionnelles, telles que le logement locatif et la maison unifamiliale.

Donc, les règles du marché de l'habitation s'appliquent également au *condominium*, à savoir:

- les cycles économiques;
- les politiques de contrôle de l'inflation;
- le choix des consommateurs;
- les fluctuations de l'offre et de la demande;
- la concurrence parfois féroce des promoteurs;

et, ajoutées à cela une législation et réglementation particulières et adaptées.

À mon avis, il est important de considérer la santé financière des ménages canadiens lorsque l'on parle de financement hypothécaire.

En effet, souvent les tendances immobilières suivent celles des revenus et l'on sait, d'une part, que le taux d'épargne est l'élément déterminant dans l'accumulation d'une mise de fonds pour l'achat d'une propriété. D'autre part, la récession a sévèrement affaibli la santé financière des ménages canadiens.

Au premier trimestre de 1991, le revenu personnel disponible réel a chuté de 2,8 % par rapport à son niveau de l'année précédente. Le taux d'épargne est en perte de vitesse depuis

la récession de 1981-1982. Ce dernier a atteint au premier trimestre de cette année 10,2 % par rapport à son sommet historique de presque 20 % en 1981-1982.

Toutefois, le faible taux d'épargne des consommateurs n'est pas le seul élément financier pouvant influencer leur accès à la propriété. Il y a aussi le fardeau de la dette des particuliers.

Au premier trimestre de cette année, le pourcentage du revenu personnel net allant au paiement des intérêts était de 9,9 %, comparativement à 9,1 % à la fin de 1981, lorsque le taux préférentiel était de 22,75 % et les taux hypothécaires de 21 % en 1981. En d'autres mots, les gens paient maintenant plus d'intérêt avec des taux nettement inférieurs par rapport à 1981. La raison provient essentiellement d'un fardeau d'endettement très élevé des particuliers.

Cet endettement a progressé encore plus rapidement que leur richesse. En termes réels, il a doublé de 1983 à 1990. En pourcentage du revenu personnel net, la dette mesurée par le crédit à la consommation et à l'habitation représente 60 % au premier trimestre de cette année, un niveau jamais atteint durant les vingt (20) dernières années.

Comme vous pouvez le constater, le niveau d'endettement des ménages canadiens représente un facteur très important à considérer au sortir de la récession.

Cette situation oblige ces ménages à se tourner de plus en plus vers la location. Ce qui nous amène à nous questionner sur la qualité des garanties des prêteurs hypothécaires, principalement lorsqu'il s'agit de condo.

Fait encore plus inquiétant, aucun assainissement du bilan des particuliers n'est encore perceptible.

D'ailleurs, statistiquement parlant la reprise est bel et bien amorcée par les industries manufacturières et la construction, mais en pratique elle ne l'est pas. Les entreprises et les consommateurs sont très prudents et continuent d'agir comme si la récession persistait toujours.

QUE SERONT LES ANNÉES 90 MAINTENANT...

Les ménages canadiens ne peuvent compter sur d'autres réductions importantes des taux d'intérêt compte tenu de la ferme volonté de monsieur Crow de contrôler les pressions inflationnistes.

Une appréciation de la valeur des maisons aussi importante qu'au cours de la dernière décennie se fera sûrement attendre encore un peu. Le secteur de l'immobilier a de la difficulté à redémarrer et les prix sont toujours à la baisse. Les taux d'intérêt qui semblent presque avoir atteint pour l'instant un plancher, le taux d'inoccupation historiquement élevé, la venue de la taxe de vente provinciale et la hausse des impôts fonciers dans plusieurs municipalités nous confirment les faibles gains anticipés dans le secteur domiciliaire.

PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Afin d'aider la relance domiciliaire et de compenser pour les difficultés que connaît le marché de l'habitation, le gouvernement provincial a instauré le programme d'aide à la mise de fonds et le programme «Mon taux, mon toit». Il reste à souhaiter que de tels programmes se poursuivent pour soutenir l'industrie de la construction en l'absence de facteurs économiques plus favorables.

VALEUR ET MARCHÉ DU CONDO

Il devient de plus en plus évident que les *condominiums* bien entretenus, situés sur une rue tranquille, à proximité des transports en commun, des écoles et d'un parc, seront les premiers à conserver leurs valeurs et à profiter d'une reprise éventuelle du marché immobilier.

Quant aux *condominiums* de luxe, ils conserveront leur valeur et feront l'objet d'une demande constante dans les prochaines années.

TAUX D'INOCCUPATION

Si l'on désire régler le problème du nombre considérable de *condominiums* actuellement vacants, il importe de diminuer le taux d'inoccupation de façon sensible. L'immigration contrôlée pourrait, entre autres, être une solution pour diminuer le nombre de logements vacants et compenser le taux très faible de natalité au Québec.

QUALITÉ

Le *condominium* devra offrir une qualité de vie égale ou supérieure à ses concurrentes que sont les maisons unifamiliales. Pour ce faire, les promoteurs devront miser sur une qualité totale et offrir un rapport qualité-prix supérieur aux autres types d'habitation.

LA VALEUR DE GARANTIE

Une préoccupation qui devient de plus en plus importante, en tant que prêteur hypothécaire, est la valeur de la garantie, sa stabilité et le délai de vente. Pour que cette garantie conserve une valeur sûre, certains critères devraient être respectés, à savoir:

- le nombre de propriétaires occupants devrait être hautement majoritaire versus le nombre de locataires, puisque pour plusieurs il est évident que les buts dans la copropriété ne sont pas les mêmes lorsque l'on est propriétaire occupant ou locataire.

- Le propriétaire occupant a un degré d'appartenance et un intérêt plus élevé à son investissement.

- La résultante d'une qualité de vie pour les propriétaires occupants augmentera la stabilité de résidence de ces derniers, donc fera baisser l'offre de vente de condos sur le marché et par le fait même la valeur des *condominiums* en bénéficiera.

CONCLUSION

Nous devons nous rappeler que l'industrie de la construction domiciliaire est le centre nerveux de l'économie du Québec et qu'il vaut la peine de s'en occuper. Tous les intervenants, malgré les embûches, doivent innover et se consulter afin d'aplanir les difficultés qui surviendront dans les prochains mois.

La réunion d'aujourd'hui est un pas dans la bonne direction pour que tous et chacun s'unissent pour contrer ces difficultés.

♦ ♦ ♦

M. GÉRARD CRÉPEAU

Monsieur Gérard Crépeau est vice-président de la Corporation Proment.

La Corporation Proment est parmi les firmes importantes au Québec qui oeuvrent dans le domaine de la promotion et du développement immobilier résidentiel en copropriété. La Corporation Proment est très présente sur l'Île-des-Soeurs notamment.

Monsieur Crépeau est diplômé en management de l'Université McGill. Il a occupé différents postes de responsabilité au sein de la Corporation Proment avant d'en devenir vice-président.

♦ LA PROMOTION ET LA GESTION D'IMMEUBLES EN COPROPRIÉTÉ

Gérard Crépeau

Une chose est certaine, c'est que l'avenir du *condominium* au Québec vous tient à coeur et je vais tenter dans les quelques minutes qui me sont accordées de vous parler de notre expérience à l'Île-des-Soeurs qui a commencé au début des années '80 avec le «Château Corot», suivi du 200, des Verrières sur le Fleuve, le Val de l'Anse, les Logia et qui se poursuit avec les Club Marin.

Comment peut-on parler de promotion et de gestion pendant dix minutes alors que si on commence à parler d'étanchéité, d'acoustique, de finition, de stationnement, d'animaux, de problèmes humains, on pourrait se parler pendant des heures sur chacun des sujets.

Tout d'abord, on pourrait se demander comment promotion et gestion de condo font pour cohabiter et je vais tenter de faire un peu de lumière sur le sujet.

Ce que l'on peut constater aujourd'hui, c'est que le *condominium* devient de plus en plus sophistiqué au fur et à mesure qu'il évolue. Les espaces communs sont de plus en plus importants, les déclarations de copropriété prennent plus d'importance pour les nouveaux acheteurs, les règlements se multiplient et les documents de vente se perfectionnent.

À cause de ces facteurs, du marché très faible et des exigences grandissantes des acheteurs, la promotion demande de plus en plus d'efforts. Face à ce problème, nous avons développé des outils sophistiqués comme le prospectus de vente qui donne des précisions sur:

- **le concept**

  l'architecture, le site, les installations récréatives,
  les servitudes et les installations communes.

- **Les services**

  . de financement
  . à la clientèle et décor
  . de gestion.

- **Le devis descriptif**

  . finition acoustique
  . sécurité
  . finition des halls d'entrée et corridors, détail des résidences.

- **L'association**

- **Finalement l'Île-des-Soeurs**

Il faut arriver à créer une vision, un rêve, une image pour le projet afin que l'acheteur s'y identifie. Quels sont les bénéfices du projet versus la compétition? Il faut se distinguer des autres le plus possible.

Comme on peut le voir, c'est le développeur qui dicte les règles du jeu dès le début et nous sommes à sa merci.

De là l'importance du rôle de la gestion qui devient le troisième sens du développeur, celui qui vit avec la réalité quotidienne. La relation entre la gestion et le développeur facilite la planification ainsi que la gérance des immeubles.

À l'Île-des-Soeurs, le contexte est peut-être un peu différent qu'ailleurs, car le développeur Proment reste sur les lieux, étant le propriétaire foncier de plusieurs milliers de pieds carrés zonés résidentiels. De ce fait, il n'est pas question de construire et partir, mais bien de donner satisfaction, de se créer une réputation et de rester à la hauteur de cette réputation. Pour ce faire, nous nous devons d'être à l'écoute et d'innover et un des meilleurs outils est la gestion.

Afin de vraiment impliquer les copropriétaires dans le processus de gestion et d'obtenir leur «feedback», nous formons trois comités avec lesquels nous allons travailler étroitement.

Premièrement, un comité social qui nous aidera à donner de la vie à cet immense bloc de verre qu'est le *condominium.* Ce comité organisera différentes activités, telles que:

. cours de conditionnement physique
. cours de gymnastique aquatique
. leçons de tennis, squash
. tournois de billard
. épluchettes de blé d'inde
. club de bridge
. voyages de ski
. party de piscine
. 5 à 7
. concerts
. casinos
. cueillettes de paniers de Noël pour oeuvres de charité, etc.

Deux buts. Tout d'abord créer une ambiance où il fait bon vivre et dont on parlera. Deuxièmement, pourquoi payer pour l'entretien de tous ces équipements et découvrir que personne ne s'en sert faute d'animation et d'organisation.

Ensuite, un comité d'entretien et sécurité, lequel nous aidera à découvrir les anomalies que nos sous-traitants nous ont laissées et à bâtir un livre de règlements qui convient à la façon de vivre des résidents. Nous ferons le tour des équipements afin de les sensibiliser au fait que ces magnifiques appartements requièrent de la mécanique très sophistiquée qui demande une attention particulière.

C'est pourquoi chez Proment nous avons retenu les services d'une ingénieure en mécanique. Un autre mandat important de notre comité entretien et sécurité est celui de préparer une pratique en cas d'incendie et le but de cet exercice est de vérifier le fonctionnement de tous les dispositifs d'urgence.

Troisièmement, un comité finances qui nous aidera à la planification du budget de la deuxième année financière. Nous passerons en revue chaque contrat d'entretien pour la bâtisse, ainsi que chaque poste budgétaire de dépenses et nous en étudierons l'évolution tout au cours de l'année sans oublier le fameux fonds de réserve.

À l'aide de ces comités, nous arrivons à sensibiliser et à initier les copropriétaires à la future tâche de l'administrateur. D'ailleurs, c'est souvent à l'intérieur de ces comités que nous trouverons les administrateurs élus par les copropriétaires.

Il serait sans doute très intéressant lors de futures conférences, d'aborder la tâche de l'administrateur et leur vulnérabilité face à la responsabilité civile. Nous pourrions aborder des sujets aussi complexes et variés que l'entretien, la sécurité, la communication, l'octroi des contrats, la couverture d'assurance, etc.

Un *condominium* c'est comme une entreprise: il génère des revenus, il fait des dépenses autant d'opération que de capital, il requiert un budget d'opération et des contrôles internes très rigoureux. Aussi doivent-ils être opérés par des gens qui ont une attitude d'entrepreneur.

En fait, un *condominium* bien géré avec un style de vie bien marqué, ne fera rien d'autre que de voir sa valeur appréciée.

Le style de vie que plusieurs ont choisi, appelé *«condominium»*, a besoin d'hommes et de femmes qui vont donner leur temps, leurs connaissances, leur liberté pour faire de leur *condominium* un succès. Comme toutes les autres formes d'habitation, le condo n'échappe pas à la récession, mais il ne fait aucun doute que son avenir est prometteur et en pleine expansion particulièrement au Québec.

♦ ♦ ♦

Me GUY BERTHIAUME

Me Guy Berthiaume est membre de l'Ordre des notaires du Québec; il est diplômé en droit de l'Université de Sherbrooke et il est détenteur d'un diplôme en droit notarial de la même université.

Me Berthiaume est associé à l'étude Hardy Tardif April, notaires.

Au cour des ans, Me Berthiaume a développé une pratique axée sur la copropriété divise et indivise. Il a également participé à la réalisation de divers projets de conversion d'immeubles locatifs résidentiels en copropriété divise.

Me Berthiaume est souvent invité à prononcer des conférences sur la copropriété.

♦ LA LÉGISLATION SUR LA COPROPRIÉTÉ DIVISE AU QUÉBEC LE POINT DE VUE DU NOTAIRE

Guy Berthiaume

1. La copropriété divise au Québec: un droit nouveau...

Dans les années '60 le Québec s'est doté des outils nécessaires à sa modernisation. Il a, entre autres choses, instauré un nouveau système d'éducation et institué la Caisse de dépôt et placement.

Dans la même veine, c'est à la fin de cette décennie qu'il a introduit au Code civil des dispositions permettant l'existence chez nous d'un nouveau mode de propriété: celui de la copropriété divise.

L'ancien article 521 de notre Code prévoyait déjà la possibilité que les différents étages d'une maison puissent appartenir à divers propriétaires. Cet article, qui est une reproduction textuelle de l'article 664 du Code civil français de l'époque, est apparu au Code en 1866 pour en être retiré en 1969. Pendant ces cent années, il semble qu'il soit demeuré lettre morte.

C'est donc en réalité en 1969 que le Québec adoptait sa première législation quant à la copropriété divise, laquelle s'est concrétisée:

a) par l'ajout au Code des articles 441 b) à 442 q) traitant spécifiquement «de la copropriété des immeubles établie par déclaration»;

b) par l'ajout d'un troisième alinéa à l'article 2175 du Code, traitant des subdivisions des lots;

c) par la modification de la **Loi** sur le cadastre de façon à permettre la création de lots en volume, ou si l'on veut, en trois dimensions.

Les juristes de l'époque ne disposaient pour élaborer ce droit nouveau d'aucune doctrine, d'aucune jurisprudence, d'aucune pratique.

Me Roger Comtois, notaire et docteur en droit, raconte d'ailleurs que c'est en s'inspirant d'une déclaration de copropriété française qu'un comité du formulaire de la Chambre des Notaires, mettait à la disposition des notaires québécois, un premier modèle de déclaration.

Car, il faut le rappeler, ce droit nouveau, c'est un peu aux notaires que le législateur demandait de lui donner corps. La déclaration de copropriété est elle-même génératrice de droits et obligations et ce n'est souvent qu'à défaut de dispositions dans la déclaration, que les règles établies au Code pourront jouer.

Or, quel document exceptionnel que cette fameuse déclaration de copropriété. Elle constitue tout à la fois l'acte de naissance de la copropriété et son mode d'emploi. Grâce à elle, chaque copropriété constitue un univers en soi, caractérisé notamment par la destination que l'on a voulu donner à la copropriété, la valeur que l'on a attribué à chacune de ses fractions, les restrictions imposées à l'usage des parties exclusives, etc.

Bien que reposant sur un nombre restreint de dispositions légales, le droit de la copropriété comportait à sa naissance un potentiel «législatif» et réglementaire énorme: c'est-à-dire le texte même de la déclaration de copropriété.

2. ...qui a évolué lentement grâce à la pratique...

C'est lentement que le train de la copropriété s'est mis en branle au Québec.

Il faut dire qu'il a dû faire face à de nombreux avatars. Rappelons-nous qu'en 1970 le rêve de beaucoup de Québécois était de posséder leur bungalow en banlieue. C'était aussi l'époque des premières coopératives d'habitation.

Mais le plus grand frein au développement de la copropriété divise comme mode de propriété aura été, sans nul doute, le moratoire imposé sur la conversion des immeubles résidentiels locatifs en copropriété divise. Conséquemment, le parc d'appartements en copropriété s'est

limité pendant de nombreuses années aux appartements neufs se vendant souvent à des prix inabordables pour le citoyen moyen.

À vrai dire, ce n'est que depuis une dizaine d'années que le domaine de la copropriété divise s'est mis à bouger.

En plus des copropriétés résidentielles, on a vu naître des copropriétés commerciales et industrielles. Des édifices à bureaux ont été assujettis au régime de la copropriété et de nombreux développements de villégiature ont emprunté la même voie.

Parallèlement, les notaires ont eu à imaginer des systèmes pour faire face à la nouvelle réalité de la copropriété. Pensons notamment à la copropriété par phase et à la copropriété au carré. À certaines occasions, la copropriété divise a même été utilisée par les promoteurs pour contourner une réglementation municipale trop contraignante.

Laissés à eux-mêmes, les rédacteurs de déclaration de copropriété ont dû répondre tant bien que mal aux interrogations posées par la pratique quotidienne:

- la copropriété jouit-elle d'une personnalité juridique propre?

- lors de la vente d'une fraction faut-il que l'acquéreur rembourse au vendeur sa quote-part du fonds de réserve?

- faut-il ou non «cadastrer» les espaces de stationnement?

- dans le cas de maisons en rangée, est-il préférable de couvrir toutes les maisons par une seule et même police d'assurance-incendie?

Il n'existe, pour nous éclairer en la matière, qu'une cinquantaine de jugements, lesquels ne sont pas tous déterminants. Et bien que certains articles de doctrine aient été publiés, il reste beaucoup à dire sur des notions aussi fondamentales que la destination de la copropriété, le mode d'établissement de la valeur relative des fractions et la contribution aux charges communes.

À travers tout cela, quelques mythes et hérésies ont réussi à se faufiler:

- non, il n'est pas nécessaire et il est même inutile de créer une corporation à but non lucratif pour administrer la copropriété;

- non, rien n'oblige le promoteur d'une copropriété à demeurer administrateur pendant au moins une (1) année.

3. ...et qui est promis à un brillant avenir.

L'imposition de nouvelles taxes sur les maisons neuves, l'augmentation du coût des terrains et des infrastructures et l'augmentation prochaine des droits de mutation sont autant de facteurs qui jumelés à la nouvelle réalité sociale des couples sans enfant, des conjoints qui travaillent et des gens divorcés, vont faire en sorte que de plus en plus de Québécois vont sûrement opter pour la copropriété divise comme façon d'être propriétaire. Le succès que connaît actuellement le nouveau concept des «maisons évolutives» semble vouloir d'ailleurs accréditer cette thèse.

Il est donc pressant que la législation concernant la copropriété divise soit revue et corrigée à la lumière des besoins de cette fin de siècle en matière d'habitation.

Le législateur a heureusement déjà posé quelques gestes.

La **Loi sur la Régie du logement** a été amendée pour permettre enfin (mais à certaines conditions), la conversion des immeubles locatifs résidentiels en copropriété divise.

La **Loi sur le cadastre** a également été amendée pour permettre, entre autres choses, la création de lots en volume qui ne sont pas assis sur le fonds de terre et existent à proprement parler, entre ciel et terre!

Finalement, le législateur nous propose dans le Code civil du Québec (qui n'est hélas toujours pas en vigueur) une série de règles qui devraient structurer davantage l'institution de la

copropriété, notamment l'introduction du **«syndicat de copropriété»**, personne morale représentant la collectivité des copropriétaires.

Élaborées avec un souci évident de protection du consommateur, ces dispositions nous semblent un pas dans la bonne direction. Nous aurions souhaité cependant que ces règles viennent répondre davantage aux problèmes et aux difficultés engendrés par la mise en place d'une copropriété et tiennent compte aussi de la grande diversité de formes qu'elle peut prendre.

En terminant, je voudrais vous faire part d'un cas où la copropriété divise a été utilisée pour résoudre un problème qui semblait insurmontable et qui témoigne des capacités insoupçonnées de l'institution.

Il s'agit de l'affaire MILTON PARC, où la SOCIÉTÉ D'AMÉLIORATION MILTON PARC INC., propriétaire de 135 immeubles situés dans un quartier de Montréal, a utilisé les règles de la copropriété divise de façon innovatrice pour conserver à ces immeubles leur caractère d'habitation pour les ménages à faible revenu.

Ainsi, plusieurs pâtés de maisons ont été assujettis à la copropriété divise au moyen d'une déclaration prévoyant que la destination de la copropriété serait de servir uniquement à des fins sociales, soit l'habitation à prix modique.

Calquée à l'origine sur la copropriété française et conçue d'abord pour permettre la vente d'appartements, la copropriété québécoise a vite su s'aventurer dans des territoires inexplorés.

Gageons qu'elle ne cessera d'évoluer pour répondre aux besoins d'une société moderne et de promoteurs qui ne cessent d'innover.

♦ ♦ ♦

COMPTE RENDU

COMPTE RENDU

Les interventions qui suivirent les exposés, ont porté **entre autres, sur les sujets suivants:** le marché de la copropriété, la gestion et l'administration, la législation.

1° Le marché de la copropriété

Parmi les constats dressés sur l'état du marché de la copropriété au Québec, deux points ont particulièrement attiré l'attention des participants:

«la légère baisse d'activité dans ce segment du marché qui ne représente plus que **8,7 % du total des mises en chantier à la fin du premier semestre de 1991 au Québec»;**

«l'expansion beaucoup plus importante de la formule en Ontario et en Colombie-Britannique n'est sûrement pas étrangère à l'introduction au début des années '80 de lois de seconde génération».

La première réaction des participants fait état des écarts en matière de taxes foncières sur les immeubles locatifs entre Montréal et Toronto.

Il est mentionné que déjà en 1987 cette question était discutée au ministère des Affaires municipales au moment de l'étude sur les immeubles locatifs convertis en copropriété divise. On observe en effet que l'évaluation municipale changeait dès que l'immeuble devenait copropriété divise.

Au Québec, le système est basé sur la valeur marchande et sur le prix de revente (principe d'équité fiscale) alors qu'à Toronto il est basé sur l'inflation, ce qui peut expliquer en partie, ces écarts.

Des questions suivent.

- **À quoi attribuer la récente chute d'activité?**

Un prêteur hypothécaire, souligne «que la copropriété est considérée comme une composante du marché de l'habitation au même titre que les autres options traditionnelles», il est donc admis qu'elle soit soumise aux mêmes pressions.

Le moratoire sur la conversion des immeubles résidentiels locatifs en copropriété divise, la récession, la politique des taux d'intérêt élevés, le haut taux d'inoccupation, la fluctuation de l'offre et de la demande, la concurrence, le peu ou le manque de législation appropriée, sont autant de facteurs qui ont contribué à affaiblir le marché de la copropriété.

Ce point de vue n'est pas entièrement partagé par le conférencier invité. Pour lui, les avatars connus dans ce secteur, tiennent plus à l'état de la copropriété comme tel. Il y a clivage, une forme de déconnexion entre le marché primaire et le marché secondaire, le premier étouffant le deuxième. La défaveur dont fait l'objet la copropriété serait plutôt de nature structurelle que conjoncturelle.

De plus, les difficultés rencontrées tiendraient surtout au mode de tenure, à sa complexité, à l'exigence de s'occuper de l'administration. Selon sa propre évaluation, les futurs acheteurs trouvent difficile de s'inscrire dans un processus de décision.

Un autre participant pense que cette chute est davantage liée à une cause conjoncturelle. Il cite comme exemple, l'objectif poursuivi par les programmes de la Société d'habitation, Mon taux, mon toit et AMI, visant plutôt l'accès à la propriété unifamiliale. Cette orientation aurait comme effet de ralentir la vitesse de croisière de la copropriété, laquelle en conséquence, serait victime de cette aide gouvernementale dirigée.

- **Cette réflexion amène l'auditoire à discuter du lien qui existe entre les programmes gouvernementaux et la baisse de popularité de la copropriété?**

Quelques-uns pensent que des programmes **tels Corvée-Habitation (SHQ), Opération 10 000 et 20 000 logements (ville de Montréal)** ont eu un effet bénéfique sur le marché; d'autres sont d'avis qu'ils ne l'ont pas influencé.

Un exemple est apporté: au Québec, les années 1980 ont créé une effervescence autour du marché de la copropriété par rapport au marché traditionnel.

Malgré cela, durant la période 1985-1990, avec une même conjoncture économique, les mises en chantier de copropriété se lisaient comme suit:

Colombie-Britannique	33 %
Ontario	20 %
Québec	11 %

- **Pourquoi la copropriété se porte-t-elle mieux en Ontario et en Colombie-Britannique?**

Quoique isolée, une cause est identifiée quant à la performance particulière de la C.B.: l'investissement massif de communautés étrangères comme le Japon et les chinois de Hong Kong.

Un intervenant pense qu'au Québec, il faut analyser les comportements des propriétaires face à la gestion et à l'administration d'un immeuble. Il semble plus difficile pour les gens d'ici, de s'intégrer dans un processus de gestion, dans un mode de fonctionnement qui nécessite de payer «pour des services». On veut à la fois l'insouciance du locataire et les avantages du propriétaire.

Pour d'autres, la conjugaison de certains éléments expliquerait davantage le retard du Québec. Ainsi, une étude sur les types de propriétés a été réalisée il y a environ trois

ans. Quant aux différences entre Montréal et Toronto, les résultats de cette étude ont révélé:

1. **que le processus de planification s'établit comme suit:**

   Montréal: différentes étapes: délai de réalisation 10, 12, 24 mois;
   Toronto : différentes étapes: période de réalisa-
   réalisation, dix ans avec une moyenne de trois ans;

2. **par rapport aux terrains à construire:**

   à Toronto, une concentration de terrains représente des surfaces financières importantes contrôlées par un petit nombre de personnes; cela se traduit par des lenteurs considérables pour la réalisation de nouveaux projets et ce phénomène amène une rareté de sol qui provoque une augmentation du prix des terrains;

   à Montréal, du point de vue de l'habitation, l'effet «trou de beigne» s'expliquerait entre autre par le coût élevé d'un terrain au coeur de la ville, le phénomène de l'exode des familles conjuguée à l'action gouvernementale dirigée vers «le neuf» en banlieues;

3. **du point de vue fiscal:**

   l'Ontario aurait opté pour la construction «commerciale» plus rentable au détriment de la construction résidentielle.

- **Les québécois sont-ils tellement différents des autres canadiens?**

Certains sont plutôt partisans de la thèse voulant que les gènes des québécois auraient un rôle à jouer dans leur choix d'une autre forme de logement. D'autres pensent que les traits culturels n'expliquent pas tout et ne croient pas qu'il y ait un plus grand problème au Québec qu'en Europe.

Deux points ressortent des discussions:

- la copropriété au Québec a à peine 10 ans de vie et la période de crise actuelle est, à toutes fins pratiques, une étape «normale» vécue aussi ailleurs;

- la copropriété, bien qu'elle apparaisse surtout comme une solution **urbaine**, demeure pour les québécois, une des alternatives intéressantes dans le domaine du logement.

La réflexion conduit les participants à faire valoir la nécessité de redéfinir ce mode de tenure pour qu'il devienne à nouveau un moteur dans le secteur de l'habitation.

Aussi pour permettre à la copropriété de répondre aux besoins d'une société moderne diversifiée, plusieurs actions doivent être engagées: sensibiliser les futurs clients, compléter les lois, protéger les nouveaux acheteurs et par le fait même protéger le marché.

Dans une perspective de développement en milieu urbain, il est souligné que parmi les futurs acheteurs, les personnes vieillissantes représentent un «marché potentiel» non négligeable. Mais il est aussi précisé que cette catégorie de personnes se méfient de la formule (pourront-elles revendre et récupérer leurs billes?)

Un programme d'aide gouvernemental associé à la copropriété ne pourrait dans ce dernier cas, que rassurer les personnes intéressées et par ailleurs, contribuer à attirer une nouvelle clientèle.

Dans le même ordre d'idées, considérant:

- que, selon la Chambre d'immeubles, le prix moyen d'un logement à Montréal se situe aux alentours de 116 000 $ et qu'un tiers des transactions était plus bas;

- que la copropriété au Québec a évolué à la hausse au cours des années '80;

- qu'il y a des clientèles potentielles identifiées;

- qu'il existe une demande pour «le bas de gamme»; l'exemple le plus manifeste étant l'intérêt marqué pour la «maison évolutive», vendue aux alentours de 75 000 $;

il ressort qu'il serait opportun que cette formule soit utilisée pour construire du logement neuf à coût abordable afin de mieux répondre aux besoins de différentes clientèles (personnes âgées, familles, etc.).

2° La gestion et l'administration

En général, les gens qui achètent un *condo, achètent une qualité de vie* qui englobe une saine gestion.

À cet effet, quelques promoteurs participent à la formation des gestionnaires.

Le cas des immeubles situés sur l'Île-des-Soeurs et gérés par le développeur Proment est cité en exemple. Pour ce promoteur, «un *condo* c'est comme une entreprise; il génère des revenus et des dépenses, requiert un budget d'opération et des contrôles internes rigoureux. Les immeubles doivent être gérés par des personnes qui ont une attitude d'entrepreneur;»

Ainsi, la formation des gestionnaires devrait aider:

- à apprivoiser la problématique touchant la copropriété;

- à apprendre que la gestion demande du temps et quelques connaissances;

- à fournir les outils permettant d'identifier les principales difficultés (manque de préoccupation de la part des copropriétaires, fonds de réserve insuffisants, etc.) qui peuvent survenir afin de trouver des solutions adéquates via des comités social, des finances, de surveillance, etc.

- **Existe-t-il un service d'aide aux propriétaires?**

- **Existe-t-il un guide sur «Comment gérer un *condo*»?**

La gestion d'immeubles est enseignée dans certains établissements d'enseignement et un programme de gestion clef en main a été mis sur pied il y a quelque temps par M. Tardif, conférencier invité.

Les participants sont invités à faire une distinction entre les qualificatifs «gestionnaire» et «administrateur».

Le gestionnaire est appelé à gérer le quotidien (entretien, équipement, sécurité, etc.). L'administrateur est celui qui donne les orientations et planifie la destination de l'immeuble.

- **Est-il pensable de normaliser la gestion des immeubles?**

Chaque copropriété étant distincte, cela paraît difficile. Par contre, il serait peut-être intéressant d'en simplifier les opérations.

Parmi ces opérations, la première étape touche **la déclaration de copropriété** ce qui amène à traiter de l'application de la législation dans ce domaine.

3° La nouvelle législation

La copropriété divise au Québec est un droit nouveau car rappelons-le, c'est seulement en 1969 que le Québec adoptait sa première législation.

Il semble qu'il reste, encore aujourd'hui, beaucoup à dire sur des notions aussi fondamentales que la déclaration de copropriété, la destination de l'immeuble, le mode d'établissement de la valeur relative des fractions et la contribution aux charges communes.

La déclaration de copropriété

C'est en s'inspirant d'une déclaration de copropriété française qu'un comité de la Chambre des notaires mettait à la disposition des notaires québécois, un premier modèle de déclaration.

La déclaration de copropriété est l'acte de naissance de la copropriété et a pour objet de fixer les droits et les obligations des copropriétaires.

Ce document, (trop volumineux pour certains), existe aujourd'hui en neuf formules différentes.

Un participant fait valoir, qu'il arrive que des déclarations contiennent des restrictions au droit de propriété ce qui, à la limite, peut signifier des coûts pour les propriétaires.

Exemple: il n'y a aucune garantie, pour le vendeur, de toucher les sommes qui pourraient lui être dues car la déclaration ne contient aucune clause spécifique sur la répartition des frais de copropriété admis avant et après la vente, non plus sur le remboursement au vendeur de sa quote-part du fonds de réserve.

D'un autre côté, lorsque l'acheteur comprend qu'une restriction à son droit de propriété peut exister, il hésite. Voilà un autre élément qui peut expliquer le manque d'enthousiasme face à ce mode de tenure.

- **Qu'advient-il des restrictions au droit de propriété?**

Bien que le concept soit timide, la restriction au droit de louer est autorisée au Québec. Par exemple: s'il est écrit dans la déclaration que l'immeuble est affecté à l'habitation de ses propriétaires **uniquement**, la restriction est justifiée.

De l'avis général, il est pressant que la législation concernant la copropriété divise soit revue et corrigée à la lumière des besoins de cette fin de siècle en matière d'habitation.

À la veille de nouvelles interventions législatives

L'Office de la protection du consommateur entend les problèmes et reçoit les plaintes de la part des acquéreurs d'unités résidentielles. Pour l'Office cela est une préoccupation constante mais ses interventions visant à régler ces difficultés sont récentes et limitées.

Ce n'est que depuis 1988 qu'une partie de la Loi sur la protection du consommateur concernant les pratiques interdites et les fausses représentations s'applique au secteur immobilier. Tout le domaine de la publicité et des représentations précontractuelles est donc régi par la Loi sur la protection du consommateur.

Le chapitre portant sur les pratiques de commerce s'appliquant aux constructeurs de maisons neuves et promoteurs faisant affaires avec les consommateurs est également sous la juridiction de l'OPC.

D'autre part, le projet de loi 125 portant réforme au Code civil du Québec prévoit des dispositions relatives à l'information contractuelle des consommateurs acquéreurs d'immeubles à usage d'habitation.

Ces dispositions toucheront entre autres l'information contractuelle et le consentement réfléchi. Les documents en découlant feront l'objet de dispositions particulières. Ce sont:

- le contrat préliminaire;
- le budget prévisionnel;
- la copie ou le résumé de la déclaration de copropriété, la convention d'indivision et du règlement de l'immeuble;
- l'état des baux consentis sur les parties privatives ou communes de l'immeuble et le nombre maximum d'unités destinées à des fins locatives;

les aspects suivants sont également prévus:

- la qualité de la construction;
- la protection financière.

Il est précisé que les dispositions touchant la protection financière seront contenues dans la Loi du bâtiment, dont l'entrée en vigueur en 1992, a déjà été annoncée par le ministre du Travail.

En guise de conclusion

À la lumière des commentaires émis et des échanges consentis aujourd'hui, il est permis de croire que malgré ses problèmes et sa crise de croissance en pleine période de morosité économique, la formule du *condominium* au Québec, est vouée à un avenir prometteur.

Certes, cela exigera une somme importante d'efforts (consultation, concertation, innovation, patience, acharnement) de la part de tous et chacun. Aussi, s'il nous est permis d'émettre un voeu, il serait que la rencontre d'aujourd'hui soit un premier pas dans cette direction.

♦ ♦ ♦

ANNEXES

- **Liste des participants**
- **Ouvrages de référence**
- **Articles de la Loi 125**
- **Données statistiques**

LISTE DES PARTICIPANTS

Les entretiens de l'habitat

L'avenir du "condominium" au Québec

automne 1991

MONDE DES AFFAIRES

. Monsieur Viateur Ouellet
Vice-président adjoint aux prêts hypothécaires
Banque Laurentienne du Canada

. Monsieur Denis Aucoin
Directeur régional
Développement hypothécaire
Banque de Montréal

. Monsieur Jacques Gagné
Directeur
Ventes spécialisées
Banque Royale du Canada

. Monsieur Guy Douville
Vice-président
Finance hypothécaire
Fiducie Desjardins

. Monsieur Jacques Lanthier
et
. Monsieur Denis Charette
Direction des prêts hypothécaires
Trust Général du Canada

. Monsieur Pierre Robitaille
Directeur régional
et
. Monsieur Réjean Sauvageau
Directeur régional
La Compagnie d'assurance d'hypothèques du Canada

. Monsieur André Bertrand
et
. Monsieur Yan Towainacki
Courtiers d'assurances associés
Lachance, Bertrand, Benoit, Lavigne ltée

MONDE DES AFFAIRES (suite)

. Me Brigitte Lefebvre
UQAM

. Me Serge Allard
Cloutier, Giguère, Allard

MILIEU UNIVERSITAIRE

. Monsieur Vince Cammalleri
Ecole d'architecture
Université McGill

. Madame Damaris Rose, professeure
et
. Madame Anne-Marie Séguin
INRS-Urbanisation

. Monsieur Alain Lapointe
Institut d'économie appliquée
Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

SECTEUR PUBLIC

. Madame Mireille Fillion
Directrice générale de la planification
et de la recherche
Société d'habitation du Québec

. Monsieur Georges Robert
Directeur de l'analyse
et de la recherche
Société d'habitation du Québec

SECTEUR PUBLIC (suite)

. Madame Gisèle Gauthier
Société d'habitation du Québec

. Monsieur Paul Forest
Direction de l'analyse et de la recherche
Société d'habitation du Québec

. Monsieur Claude-Rodrigue Deschênes
Direction de l'analyse et de la recherche
Société d'habitation du Québec

. Monsieur Jacques Trudel
Direction de l'analyse et de la recherche
Société d'habitation du Québec

. Monsieur Robert Gaboriault
Direction de l'analyse et de la recherche
Société d'habitation du Québec

. Me Gilles Huot
Directeur du service juridique
Société d'habitation du Québec

. Me Danielle Lampron
et
. Madame Guylaine Dulude
Régie du logement

. Monsieur Jean Leblond
Directeur
Service de la recherche
Office de la protection du consommateur

SECTEUR PUBLIC (suite)

. Madame Claire Piché-Cyr
Module de l'habitation
Service d'habitation et
du développement urbain
Ville de Montréal

. Madame Kim-Amh Lam
Bureau régional
SCHL

. Monsieur J. F. Moreau
Assurances hypothécaires
SCHL

SECTEUR PRIVÉ

. Monsieur Luc D. Baudouin, Président
PROMANAC

. Monsieur Jacques Vincent
Président
Les Réalisations immobilières Prével inc.

. Monsieur Luc Vinet
Construction Léo Marcotte inc.

. Monsieur Robert Chagnon
Robert Chagnon et associés

. Madame Hamaoui
Construction MARZIM inc.

ASSOCIATIONS
CORPORATIONS PROFESSIONNELLES

. Monsieur Richard F. Décarie
B. Comm.
Association des propriétaires
de *condos* du Québec inc.

. Monsieur Pierre Charest
Directeur général
Association des GIA

. Monsieur Jasmin Girard
ACQ

. Monsieur Claude Lafrenière
Président
AIQ

. Madame Marjolaine Lafortune
Directrice générale
APCHQ

. Me Roger Comtois, notaire
et
. Me Geneviève Guérin

. Monsieur Gérald P. Smith
Président
et
. Monsieur Jules Mercier
Adm. A.
Corporation des administrateurs agréés

ASSOCIATIONS
CORPORATIONS PROFESSIONNELLES (suite)

. Monsieur Sergio Mattuzzi
Directeur général
Propri-Gestion
et
. Monsieur Yves Royer
Président

. Monsieur Germain Séguin
Président
SIDEC

. Me Christian Dumais, avocat
Dale-Parizeau

. Monsieur Pierre Larue
Président
Les Evaluations VALBEC

DIVERS

. Monsieur Marcel Lizée
Directeur
Revue Actualité Immobilière

. Monsieur Alban Dufresne
Président
Centre d'analyse du marché immobilier (CAMI)

. Monsieur Roger Langlais
Président,
et
. Madame Calloch'
Langlais et associés

DIVERS (suite)

- Monsieur Patrick Major
  (étudiant en services immobiliers)

- Monsieur Eugène Brodeur
  Granby

- Monsieur Christian Rozycki
  F.C.H.P.C.E.

- Monsieur Claude H. Fortin
  Vice-Président
  Condosult inc.

- Monsieur Pierre M. Beauvais
  Architecte

- Monsieur Jean-Pierre Auger
  Vice-Président
  Royal-Lepage
  Services de gestion immobilière

- Monsieur Bernard Savard
  La Capitale maître-courtier inc.

- Madame Nicole Lessard
  Directrice
  Banque Nationale

- Madame Sylvie Cardinal
  Ingénieure en mécanique
  Gestion de condos
  La Corporation Proment

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

SUR LE "CONDOMINIUM"

Centre de documentation de la SHQ

(Montréal et Québec)

Centre de documentation de la Société d'habitation du Québec

BIBLIOGRAPHIE: COPROPRIÉTÉ DIVISE ET INDIVISE

1. L'achat de logements neufs au Québec en 1988 / Claude-Rodrigue Deschênes [et] Paul Forest. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, mars 1990. -- iii, 31 p.
   SUCCURSALE: MONTREAL
   COTE MTL: 09.430.022

2. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1988 : revue détaillée des données du sondage / Claude-Rodrigue Deschênes [et] Paul Forest. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, mars 1990. -- ii, 23 p.
   SUCCURSALE: MONTREAL
   COTE MTL: 09.430.021

3. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1988 : revue détaillée des données du sondage / Claude-Rodrigue Deschênes [et] Paul Forest. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, Direction de l'analyse et de la recherche, mars 1990. -- 1 v. (pag. multiple)
   SUCCURSALE: QUEBEC
   COTE QUE: 09.430.048

4. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1990 / Paul Forest. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, novembre 1991. -- iii, 25, 3 p.
   SUCCURSALE: MONTREAL
   COTE MTL: 09.430.033

5. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1990 / Paul Forest. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, novembre 1991. -- iii, 25, 3 p.
   SUCCURSALE: QUEBEC
   COTE QUE: 09.430.048 1990

6. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1989 / Paul Forest [et] Claude-Rodrigue Deschênes. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, Direction générale de la planification et de la recherche, Direction de l'analyse et de la recherche, avril 1991. -- 26, 3 p.
   SUCCURSALE: MONTREAL
   COTE MTL: 09.430.036

7. Les acheteurs de logements neufs au Québec en 1989 / Paul Forest [et] Claude-Rodrigue Deschênes. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, avril 1991. -- 26, 3 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.048 1989

8. Amendments to the Condominium act : discussion paper / Province of British Columbia, Ministry of finance and corporate relations. -- Victoria : Queen's printer for British Columbia, October, 1990. -- 25 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 06.360.010

9. An illustrated guide for successful condominiums / Rafael-Burka Architects. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1985. -- 107 p. : ill.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.014

10. Apartment corporations : minor report / Law reform commission of British Columbia. -- Vancouver, B.C. : the Commission, May, 1991. -- 10 p. -- (LRC ; 120).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 06.360.009

11. Bibliographie, la copropriété / préparé par la Division de l'architecture et de l'urbanisme de la S.C.H.L.. -- Ottawa : SCHL, 1973. -- 24 p. -- (Document d'information ; 2).
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 01.610.002

12. Choix d'aujourd'hui, options pour demain : loger nos aînés dans la prochaine décennie / Société canadienne d'hypothèques et de logement [et] British Columbia housing management commission. -- Ottawa : SCHL, c1991. -- 1 v. (p. multiple)
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.507.105

13. Code de la copropriété / commenté et annoté par Jacques Lafond [et] Bernard Stemmer. -- éd. 1988. -- Paris : Litec, c1988. -- xx, 597 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.020

14. Comment acheter votre logement : Un guide pour l'achat en commun d'un immeuble de quelques logements / par Yolande Côté. -- Montréal : Conseil de développement social du Montréal métropolitain, 1976. -- 43 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 07.480.001

15. Commentaires de la Commission des droits de la personne sur le document contenant les propositions du gouvernement relatives à la levée du moratoire sur la conversion des immeubles locatifs en copropriété divise / Commission des droits de la personne du Québec. -- Montréal : la Commission, juillet 1987. -- 11 p. ; cat. 180
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.008

16. Condominium conversions in San Francisco / a joint study by the San Francisco department of city planning and members of the real estate industry. -- [San Francisco] : [s.n.], November, 1978. -- v, 117 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.010

17. Condominium conversion in the Halifax-Dartmouth Area : the effects on tenants and the rental market / prepared for Canada Mortgage and Housing Corporation ... by Thomas Pinfold, William Collins. -- [Ottawa] : The Corporation, 1984. -- 1 vol. (pagination multiple)
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.015

18. Condominium development guide : procedures, analysis, forms / Keith B. Romney [and] Brad Romney. -- rev. ed.. -- Boston : Warren, Gorham & Lamont, c1983. -- 1 vol. (pag. multiple)
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.024

Centre de documentation de la Société d'habitation du Québec
BIBLIOGRAPHIE: COPROPRIÉTÉ DIVISE ET INDIVISE

19. Conversion de logements locatifs en propriété d'occupation entre 1971 et 1986 : modèle d'estimation portant sur trois zones centrales de l'Ile de Montréal / Paul Senécal. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, Direction générale de la planification et de la recherche, Direction de l'analyse et de la recherche, janvier 1991. -- v, 48 p. : carte
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.021

20. Conversion de logements locatifs en propriété d'occupation entre 1971 et 1986 : modèle d'estimation portant sur trois zones centrales de l'Ile de Montréal / Paul Senécal. -- [Montréal] : Société d'habitation du Québec, Direction de l'analyse et de la recherche, janvier 1991. -- v, 48 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 03.500.013

21. La copropriété / édité par Pierre Dehan. -- Bruxelles : Eds de l'Université de Bruxelles ; Eds Bruylant, c1985. -- 329 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.022

22. La copropriété des immeubles bâtis / Edith Kischinewsky-Broquisse. -- 3e éd.. -- Paris : Librairies techniques, 1978. -- 807 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.023

23. Copropriété divise : notions élémentaires de droit civil relativement à la vente d'un immeuble détenu en copropriété divise / Serge Allard. -- [S.l.] : Association de l'immeuble du Québec, [1988]. -- iv, 71 p. -- (l'Essentiel immobilier).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 06.360.008

24. La copropriété indivise dans les petits immeubles : le cas des locataires évincés / par Marie-Josée Lessard. -- Montréal : Université de Montréal, 1983. -- vii, 92 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.008

25. Desirable and undesirable physical elements in rental and condominium highrises : a review of the literature / David Evans. -- Edmonton : Alberta municipal affairs, January, 1985. -- iii, 22 p. -- (Innovative housing grants program).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.300.001

26. Droit et pratique de la copropriété / Albert Zurfluh, Patrice Lebatteux [et] Joelle Barnier-Sztabowicz. -- Paris : Eds du Moniteur, 1988. -- 2 v. -- (L'actualité juridique).
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.019

27. Étude sur la copropriété divise : région métropolitaine de Montréal / [par] Lambert, Nantel, Langlais, Hurtubise et associés, expert-conseil en habitation [pour la] Société canadienne d'hypothèques et de logement. -- [Ottawa] : la Société, 1981. -- 159 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.043

28. Etude sur la copropriété divise : région métropolitaine de Québec / par Pierre Fortin. -- [Ottawa] : Société canadienne d'hypothèques et de logement, 1982. -- 125 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.011

29. Etude sur la copropriété divise : région métropolitaine de Montréal / Jules Hurtubise. -- [Ottawa] : Société canadienne d'hypothèques et de logement, juillet 1981. -- 159 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.028

30. Etude sur la copropriété divise région métropolitaine de Montréal / [étude réalisée par] Jules Hurtubise [pour la] S.C.H.L.. -- Montréal : Lambert, Nantel, Langlais, Hurtubise, 1981. -- 160 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.002

Centre de documentation de la Société d'habitation du Québec
BIBLIOGRAPHIE: COPROPRIÉTÉ DIVISE ET INDIVISE

31. Les formes marginales de propriété au Québec : 1. le condominium : étude exploratoire de la copropriété divise dans le parc immobilier récent / Daniel L'Ecuyer [et] Francine Dansereau. -- Montréal : INRS-Urbanisation, 1980. -- 123 p. : ill. -- (Etudes et documents ; no 16).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.011

32. Les formes marginales de propriété au Québec : 1- Le condominium: étude exploratoire de la copropriété divise dans le parc immobilier récent / Daniel L'Ecuyer [et] Francine Dansereau. -- Montréal : INRS-Urbanisation, 1980. -- 123 p. : ill., 1 carte -- (Etudes et Documents ; 16).
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.003

33. Les formes marginales de propriété au Québec : 2. étude de la formule coopérative et de la copropriété indivise / Louise Fortin sous la direction de Jacques Godbout avec la collaboration de Francine Dansereau. -- Montréal : INRS-Urbanisation, novembre 1980. -- 104 p. -- (Etudes et documents ; no 19).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.307.044

34. Guide pour bien acheter un condominium : ABC de la copropriété avant l'achat vivre en condo, avantages et inconvénients / France Hamel. -- Montréal : Les Editions de l'Epoque, c1988. -- 83 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.017

35. Les habitations de propriété partielle au Danemark / Préparé et publié par le Ministère royal du logement du Danemark en coopération avec le Ministère royal des affaires étrangères du Danemark. -- Copenhague : le Ministère, 1988. -- [4] p. : ill.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.009

36. Homeownership in the common-interest development / Stephen E. Barton [and] Carol J. Silverman. -- Berkeley, Cal. : Institute of urban and regional development, University of California, October, 1987. -- 12 p. -- (Working paper ; no. 469).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.002

37. Housing options for older americans / American association of retired persons. -- Washington, D.C. : the Association, 1984. -- 42 p. : ill.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.306.060

38. Impact de la levée du moratoire sur la conversion d'immeubles locatifs en copropriété / par Alain Lapointe, Clair Cyr. -- [Ottawa] : Société canadienne d'hypothèques et de logement, 1983. -- 168 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.010

39. Inclusionary zoning study for housing in the city of Toronto : final report / prepared by Malone Given Parsons ltd. in association with Page and Steele architects. -- Toronto : City of Toronto housing department, April, 1991. -- vii, 91 p. : graph., plans
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.027

40. Lever le moratoire : une décision qui s'impose la levée du moratoire sur la conversion des immeubles en copropriété divise / Société d'habitation du Québec. -- Québec : SHQ, 1987. -- 69 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.306.007

41. Lifting the moratorium. A necessary decision : Lifting the moratorium on the conversion of rental housing to condominiums / Société d'habitation du Québec. -- Québec : SHQ, 1987. -- 69 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.306.006

Centre de documentation de la Société d'habitation du Québec
BIBLIOGRAPHIE: COPROPRIÉTÉ DIVISE ET INDIVISE

42. De logement à copropriété divise ... en douceur : le code de la conversion / Régie du logement. -- Québec : la Régie, c1988. -- 16 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.004

43. De logement à copropriété divise...en douceur : le code de la conversion / Régie du logement. -- Québec : la Régie, c1988. -- 16 p. : ill.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.018

44. Le logement c'est votre affaire : Document d'information pour l'achat et/ou la restauration de bâtiments résidentiels existants. Principalement à l'intention des petits propriétaires, des associations sans but lucratif et des coopératives / [réalisé par France Boulay, Marc Choko, Denis Tremblay]. -- 3e éd. / révisé et mis à jour par Robert Paradis. -- [Montréal?] : SHQ, 1977. -- 121 p. : ill.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.307.004

45. Loi sur les condominiums = Condominium act / Gouvernement de l'Ontario. -- Toronto : Ministère du Procureur général, octobre 1990. -- 133 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 06.312.001

46. Le marché du condominium à prix modéré : région métropolitaine de Montréal / préparé pour [la] Société canadienne d'hypothèques et de logement [par] Alain Lapointe. -- [Ottawa] : la Société, [198?]. -- vi, 60 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.025

47. Mémoire sur la conversion des immeubles locatifs en copropriété divise / présenté par les Services immobiliers de la copropriété inc.. -- [Montréal] : SIDEC, [1988]. -- 28 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.006

48. Mémoire sur la levée du moratoire sur la conversion des immeubles locatifs en copropriété divise / présenté par les Services immobiliers de la copropriété inc. -- Montréal : SIDEC, [1988?]. -- 67 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.005

49. National condominium market study : working paper 7 demand assessment survey results / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 1 vol. (pagination multiple)
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.036

50. National condominium market study : working paper 6 risk assessment survey results / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984 . -- 40 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.035

51. National condominium market study : working paper 5 survey methods and response rates / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 14 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.034

52. National condominium market study : working paper 4B demand assessment guide / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 57 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.033

53. National condominium market study : working paper 4A demand assessment methods / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 56 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.032

54. National condominium market study : working paper 3 analysis of CMHC approvals and claims data / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 35 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.031

55. National condominium market study : working paper 2 provincial condominium legislation / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 36 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.030

56. National condominium market study : working paper 1 literature review / [by] A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : Canada Mortgage and Housing Corporation, 1984. -- 35 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.029

57. National condominium market study summary / prepared for the Research Division, Policy Development and Research Sector, Canada Mortgage and Housing Corporation by A. Skaburskis & Associates, Vancouver. -- [Ottawa] : the Corporation, 1984. -- 83 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.028

58. Papers presented to the conference on condominium management procedures / Douglas McNeill. -- Edmonton : Alberta municipal affairs, February, 1989. -- 1 vol. (pag. multiple) -- (Innovative housing program).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.007

59. Pas de condo, du logement social ! : mémoire présenté à la Commission parlementaire sur la levée du moratoire / Front d'action populaire en réaménagement urbain (FRAPRU). -- [Montréal] : FRAPRU, août 1987. -- 14 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.130.002

60. Public life in private governments : neighborhoods with shared property / Stephen E. Barton [and] Carol J. Silverman. -- Berkeley, Cal. : Institute of urban and regional development, University of California, November, 1987. -- 23 p. -- (Working paper ; no. 471).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.001

61. Public participation program / Ontario Advisory Task Force on Housing Policy. -- Toronto : [s.n.], 1973. -- 139 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.120.005

62. Qualité acoustique, isolation et intimité des immeubles d'habitation en copropriétés : rapport final / Christian Martel [pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement]. -- [Ste-Foy] : Université Laval, Centre de recherches en aménagement et en développement, janvier 1989. -- 333 p. : ill., graph.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 04.307.002

63. Rapport du groupe de travail sur la copropriété. -- [Québec?] : [s.n.], 1982. -- 260 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.005

64. Reserve fund symposium / Douglas McNeill. -- Edmonton : Alberta municipal affairs, March, 1989. -- 16 p. -- (Innovative housing program).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.420.003

65. Restauration résidentielle et copropriété au centre-ville de Montréal / Marc H. Choko et Francine Dansereau. -- Montréal : INRS-Urbanisation, mars 1987. -- 184 p. -- (Etudes et documents ; no 53).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.015

66. Restauration résidentielle et copropriété au centre-ville de Montréal : rapport final / sous la direction de Marc H. Choko, Francine Dansereau pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement. -- [Montréal] : INRS-Urbanisation, 1986. -- 128 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.013

67. Résumé de l'étude sur le marché national de l'habitation en copropriété / préparé pour la Division de la recherche, Secteur de la recherche et de l'élaboration des politiques à la Société canadienne d'hypothèques et de logement par A. Skaburskis & associés, Vancouver. -- [Ottawa] : La Société, 1984. -- 91 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.027

68. Sommaire : étude sur le marché national de l'habitation en copropriété = National condominium market study : executive summary / exécutée pour la Division de la recherche, Secteur de la recherche et de l'élaboration des propositions de la Société canadienne d'hypothèques et de logement par A. Skaburskis and Associates. -- [Ottawa] : La Société, 1984. -- 13 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.026

69. A study of the condominium market in Nova Scotia / prepared for Canada Mortgage and Housing Corporation ... by Gardner Pinfold Consulting Economists Ltd. -- [Ottawa] : The Corporation, 1987. -- i, 32 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.023

70. Tenant displacement experience in condominium conversion / Martin Gellen and Marilee Hanson. -- Berkeley : Institute of urban and regional development, University of California, June, 1983. -- 55, [2] p. -- (Working paper ; no 409).
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.003

71. The condominium and cooperative apartment buyer's and seller's guide / [by] David W. Kennedy. -- second edition. -- New York : John Wiley and sons, c1987. -- viii, 312 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.010.019

72. The conversion of rental housing to condominiums and cooperatives : state and local conversion regulations / U.S. department of housing and urban development, Office of policy development and research, Division of policy studies. -- Washington, D.C. : HUD, August, 1981. -- 61 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.016

73. The conversion of rental housing to condominiums and cooperatives : impacts on housing costs / U.S. department of housing and urban development, Office of policy development and research, Division of policy studies. -- Washington, D.C. : HUD, August, 1981. -- 95 p.
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.017

74. The conversion of rental housing to condominiums and cooperatives : volume of conversion activity in selected metropolitan areas / U.S. department of housing and urban development, Office of policy development and research, Division of policy studies. -- Washington, D.C. : HUD, August, 1981. -- 59 p. : cartes
SUCCURSALE: MONTREAL
COTE MTL: 09.303.018

75. The leasehold condominium: problems and prospects : The report of the Ontario task force on leasehold condominiums / Brian Bucknall ... [et al.]. -- Toronto : [s.n.], 1975. -- 113 p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.004

76. The luxury condominium market in Toronto / John R. Hitchcock and Eve Lewis. -- Toronto : Centre for Urban And Community Studies, University of Toronto, 1981. -- 49 p. -- (Major report ; 20).
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.430.022

77. La transformation d'immeubles locatifs en copropriété d'occupation / par Francine Dansereau ... [et al.] ; rapport présenté au Gouvernement du Québec. -- [s.l.] : [s.n.], 1981. -- 157 p. : ill., cartes
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.308.003

78. La transformation d'immeubles locatifs en copropriété indivise dans le centre de l'île de Montréal / Madeleine Perreault. -- [Montréal] : SHQ, 1981. -- IV, 57, [23] p.
SUCCURSALE: QUEBEC
COTE QUE: 09.303.001

ARTICLES DE LA LOI 125

Des modalités de la propriété

Articles 1008 à 1107

TITRE TROISIÈME

DES MODALITÉS DE LA PROPRIÉTÉ

CHAPITRE PREMIER

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

1008. Les principales modalités de la propriété sont la copropriété et la propriété superficiaire.

1009. La copropriété est dite par indivision lorsque plusieurs personnes ont ensemble un droit de propriété sur un bien sans que celui-ci soit matériellement partagé entre elles.

Elle est dite divise lorsque, le bien étant matériellement divisé quant à certaines de ses parties, le droit de propriété se répartit entre les copropriétaires par fractions comprenant chacune une partie privative et une quote-part de parties communes.

CHAPITRE DEUXIÈME

DE LA COPROPRIÉTÉ PAR INDIVISION

SECTION I

DE L'ETABLISSEMENT DE L'INDIVISION

1010. L'indivision peut résulter d'un contrat, d'une succession, d'un jugement ou de la loi.

1011. La convention d'indivision qui reporte le partage d'un bien doit être établie par écrit.

Elle ne doit pas excéder trente ans, mais elle peut être renouvelée. La convention qui excède trente ans est réduite à cette durée.

1012. La convention d'indivision qui porte sur un immeuble doit, pour être opposable aux tiers, être inscrite au registre foncier. Elle est opposable aux ayants cause des indivisaires à compter de son inscription.

SECTION II

DES DROITS ET OBLIGATIONS DES INDIVISAIRES

1013. Les parts des indivisaires sont présumées égales.

Chacun des indivisaires a, relativement à sa part, les droits et les obligations d'un propriétaire exclusif. Il peut ainsi l'aliéner ou l'hypothéquer, et ses créanciers peuvent la saisir.

1014. Chaque indivisaire peut se servir du bien indivis, à la condition de ne porter atteinte ni à sa destination ni aux droits des autres indivisaires.

Celui qui a l'usage et la jouissance exclusive du bien est redevable d'une indemnité.

1015. Les fruits et revenus du bien indivis accroissent à l'indivision. Chaque indivisaire a droit annuellement à sa part, mais celle qui n'est pas réclamée dans les trois ans de sa date d'échéance accroît à l'indivision.

1016. Les indivisaires sont responsables, en proportion de leur part, des frais d'administration et des autres charges communes qui se rapportent au bien indivis.

1017. Chaque indivisaire a droit au remboursement des impenses nécessaires qu'il a faites pour conserver le bien indivis. Pour les autres impenses, il a droit, au moment du partage, à une indemnité égale à la plus-value donnée au bien.

Inversement, l'indivisaire répond des pertes qui diminuent, par son fait, la valeur du bien indivis.

1018. Chaque indivisaire a un droit d'accession sur les biens qui sont unis ou incorporés à la partie du bien indivis dont il a l'usage et la jouissance exclusive. Si aucun indivisaire n'use et ne jouit ainsi d'une partie du bien, le droit d'accession profite à tous les indivisaires en proportion de leur part dans l'indivision.

1019. En cas de convention d'indivision, le partage n'est pas opposable au créancier qui détient une hypothèque sur une part indivise du bien, à moins qu'il n'ait consenti au partage.

1020. Tout indivisaire peut, dans les soixante jours où il apprend qu'une personne étrangère à l'indivision a acquis, à titre onéreux, la part d'un indivisaire, l'écarter de l'indivision en lui remboursant le prix de la cession et les frais qu'elle a acquittés.

Ce droit doit être exercé dans l'année qui suit l'acquisition de la part.

1021. L'indivisaire qui a fait inscrire son adresse au bureau de la publicité des droits peut, dans les soixante jours de la notification qui lui est faite de l'intention d'un créancier de faire vendre la part d'un indivisaire ou de la prendre en paiement d'une obligation, être subrogé dans les droits du créancier en lui payant la dette de l'indivisaire et les frais.

Il ne peut opposer, s'il n'a pas fait inscrire son adresse, son droit de retrait à un créancier ou aux ayants cause de celui-ci.

1022. Si plusieurs indivisaires exercent leur droit de retrait ou de subrogation sur la part d'un indivisaire, ils la partagent proportionnellement à leur droit dans l'indivision.

SECTION III

DE L'ADMINISTRATION DU BIEN INDIVIS

1023. Les indivisaires administrent le bien en commun.

1024. Les décisions relatives à l'administration du bien sont prises à la majorité des indivisaires, en nombre et en parts.

Les décisions visant à aliéner le bien indivis, à le partager, à le grever d'un droit réel, à en changer la destination ou à y apporter des modifications substantielles sont prises à l'unanimité.

1025. L'administration d'un bien indivis peut être confiée à un gérant choisi, ou non, parmi les indivisaires et nommé par eux.

Le tribunal peut, à la demande d'un indivisaire, désigner le gérant et fixer les conditions de sa charge lorsque le choix de la personne à nommer ne reçoit pas l'assentiment de la majorité, en nombre et en parts, des indivisaires, ou en cas d'impossibilité de pourvoir à la nomination ou au remplacement du gérant.

1026. L'indivisaire qui administre le bien indivis à la connaissance des autres indivisaires et sans opposition de leur part est présumé avoir été nommé gérant.

1027. Le gérant agit seul à l'égard du bien indivis, à titre d'administrateur du bien d'autrui chargé de la simple administration.

SECTION IV

DE LA FIN DE L'INDIVISION ET DU PARTAGE

1028. Nul n'est tenu de demeurer dans l'indivision. Le partage peut toujours être provoqué, à moins qu'il n'ait été reporté par une convention, par une disposition testamentaire, par un jugement ou par l'effet de la loi, ou qu'il n'ait été rendu impossible du fait de l'affectation du bien à un but durable.

1029. Malgré toute convention contraire, la majorité des indivisaires, représentant au moins les trois quarts en parts, peuvent mettre fin à la copropriété indivise d'un immeuble principalement à usage d'habitation pour en établir la copropriété divise.

Les indivisaires peuvent satisfaire ceux qui s'opposent à l'établissement d'une copropriété divise et qui refusent de signer la déclaration de copropriété en leur attribuant leur part en numéraire; la part de chaque indivisaire est alors augmentée en proportion de son paiement.

1030. À la demande d'un indivisaire, le tribunal peut, afin d'éviter une perte, surseoir au partage immédiat de tout ou partie du bien et maintenir l'indivision pour une durée d'au plus deux ans.

Cette décision peut être révisée si les causes qui ont justifié le maintien de l'indivision ont cessé ou si l'indivision est devenue intolérable ou présente de grands risques pour les indivisaires.

1031. Les indivisaires peuvent toujours satisfaire celui qui s'oppose au maintien de l'indivision en lui attribuant sa part, selon sa préférence, soit en nature, pourvu qu'elle soit aisément détachable du reste du bien indivis, soit en numéraire.

Si la part est attribuée en nature, les indivisaires peuvent accorder celle qui est la moins nuisible à l'exercice de leurs droits.

Si la part est attribuée en numéraire, la part de chaque indivisaire est alors augmentée en proportion de son paiement.

1032. Si les indivisaires ne s'entendent pas sur la part à attribuer à l'un d'eux, en nature ou en numéraire, une expertise ou une évaluation est faite par une personne désignée par tous les indivisaires ou, s'ils ne s'accordent pas entre eux, par le tribunal.

1033. Les créanciers qui, avant l'indivision, avaient un droit sur le bien indivis ou ceux dont la créance résulte de l'administration sont payés par prélèvement sur l'actif, avant le partage. Ils peuvent, en outre, poursuivre la saisie et la vente du bien indivis.

Les créanciers, même prioritaires ou hypothécaires, d'un indivisaire ne peuvent demander le partage si ce n'est par action oblique, dans le cas où l'indivisaire pourrait lui-même le demander. Ils peuvent, toutefois, poursuivre la saisie et la vente de la part de leur débiteur.

1034. Il peut être mis fin à l'indivision en cas de perte ou d'expropriation d'une partie importante du bien indivis si la majorité des indivisaires en nombre et en parts en décide ainsi.

1035. L'indivision cesse par le partage du bien ou par son aliénation.

Si on procède au partage, les dispositions relatives au partage des successions s'appliquent, compte tenu des adaptations nécessaires.

CHAPITRE TROISIÈME

DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE D'UN IMMEUBLE

SECTION I

DE L'ETABLISSEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ DIVISE

1036. La copropriété divise d'un immeuble est établie par la publication d'une déclaration en vertu de laquelle la propriété de l'immeuble est divisée en fractions, appartenant à une ou plusieurs personnes.

1037. La collectivité des copropriétaires constitue, dès la publication de la declaration de copropriété, une personne morale qui a pour objet la conservation de l'immeuble, l'entretien et l'administration des parties communes, la sauvegarde des droits afférents à l'immeuble ou à la copropriété, ainsi que toutes les opérations d'intérêt commun.

Elle prend le nom de syndicat.

1038. La copropriété divise peut être établie sur un immeuble bâti par l'emphytéote ou sur un immeuble qui fait l'objet d'une propriété superficiaire si la durée non écoulée des droits, au moment de la publication de la déclaration, est supérieure à cinquante ans.

En ces cas, chaque copropriétaire est tenu à l'égard du propriétaire de l'immeuble faisant l'objet de l'emphytéose ou de la proprieté superficiaire, d'une manière divise et en proportion de la valeur relative de sa fraction, des obligations divisibles de l'emphytéote ou du superficiaire, selon le cas; le syndicat est tenu des obligations indivisibles.

SECTION II

DES FRACTIONS DE COPROPRIETE

1039. La valeur relative de chaque fraction de la copropriété divise est établie par rapport à la valeur de l'ensemble des fractions, en fonction de la nature, de la destination, des dimensions et de la situation de la partie privative de chaque fraction, mais sans tenir compte de son utilisation.

Elle est déterminée dans la déclaration.

1040. Sont dites privatives les parties des bâtiments et des terrains qui sont la propriété d'un copropriétaire déterminé et dont il a l'usage exclusif.

1041. Sont dites communes les parties des bâtiments et des terrains qui sont la propriété de tous les copropriétaires et qui servent à leur usage commun.

Cependant, certaines de ces parties peuvent ne servir qu'à l'usage de certains copropriétaires ou d'un seul. Les règles relatives aux parties communes s'appliquent à ces parties communes à usage restreint.

1042. Sont présumées parties communes le sol, les cours, balcons, parcs et jardins, les voies d'accès, les escaliers et ascenseurs, les passages et corridors, les locaux des services communs, de stationnement et d'entreposage, les caves, le gros oeuvre des bâtiments, les équipements et les appareils communs, tels les systèmes centraux de chauffage et de climatisation et les canalisations, y compris celles qui traversent les parties privatives.

1043. Les cloisons ou les murs non compris dans le gros oeuvre du bâtiment et qui séparent une partie privative d'une partie commune ou d'une autre partie privative sont présumés mitoyens.

1044. Chaque copropriétaire a sur les parties communes un droit de propriété indivis. Sa quote-part dans les parties communes est égale à la valeur relative de sa fraction.

1045. Chaque fraction constitue une entité distincte et peut faire l'objet d'une aliénation totale ou partielle; elle comprend, dans chaque cas, la quote-part des parties communes afférente à la fraction ou à la partie de la fraction aliénée, ainsi que le droit d'usage des parties communes à usage restreint, le cas échéant.

1046. La quote-part des parties communes d'une fraction ne peut faire l'objet, séparément de la partie privative de cette fraction, ni d'une aliénation ni d'une action en partage.

1047. L'aliénation d'une partie divise d'une fraction est sans effet et ne peut être publiée si la déclaration de copropriété et le plan cadastral n'ont pas été préalablement modifiés pour créer une nouvelle fraction, la décrire, lui attribuer un numéro cadastral distinct et déterminer sa valeur relative, ou pour faire état des modifications apportées aux limites des parties privatives contiguës.

1048. Chaque fraction forme une entité distincte aux fins d'évaluation et d'imposition foncière.

Le syndicat doit être mis en cause en cas de contestation en justice de l'évaluation d'une fraction par un copropriétaire.

1049. Malgré les articles 2636 et 2646, l'hypothèque, les sûretés additionnelles qui s'y greffent ou les priorités existantes sur l'ensemble de l'immeuble détenu en copropriété, lors de l'inscription de la déclaration de copropriété, se divisent entre les fractions suivant la valeur relative de chacune d'elles ou suivant toute autre proportion prévue.

Elles peuvent, néanmoins, demeurer indivises sur l'ensemble des fractions détenues par le promoteur de la copropriété.

SECTION III

DE LA DECLARATION DE COPROPRIETE

§ 1.—*Du contenu de la déclaration*

1050. La déclaration de copropriété comprend l'acte constitutif de copropriété, le règlement de l'immeuble et l'état descriptif des fractions.

1051. L'acte de copropriété définit la destination de l'immeuble, des parties privatives et des parties communes.

Il détermine également la valeur relative de chaque fraction et indique la méthode de calcul prise pour l'établir, la quote-part des charges et le nombre de voix attachées à chaque fraction et prévoit toute autre convention relative à l'immeuble ou à ses parties privatives ou communes. Il précise aussi les pouvoirs et devoirs respectifs du conseil d'administration du syndicat et de l'assemblée des copropriétaires.

1052. Le règlement de l'immeuble contient les règles relatives à la jouissance, à l'usage et à l'entretien des parties privatives et communes, ainsi que celles relatives au fonctionnement et à l'administration de la copropriété.

Le règlement porte également sur la procédure de cotisation et de recouvrement des contributions aux charges communes.

1053. L'état descriptif contient la désignation cadastrale des parties privatives et des parties communes de l'immeuble.

Il contient aussi une description des droits réels grevant l'immeuble ou existant en sa faveur, sauf les hypothèques, les sûretés additionnelles qui s'y greffent et les priorités.

1054. La déclaration de copropriété ne peut imposer aucune restriction aux droits des copropriétaires, sauf celles qui sont justifiées par la destination de l'immeuble, ses caractères ou sa situation.

Sont autorisées, si elles sont ainsi justifiées, les stipulations interdisant l'aliénation d'une partie divise d'une fraction ou subordonnant à l'accord du syndicat l'exécution de travaux pouvant avoir des conséquences sur les parties communes.

1055. Le règlement de l'immeuble est opposable au locataire ou à l'occupant d'une fraction, dès qu'un exemplaire du règlement ou des modifications qui lui sont apportées lui est remis par le copropriétaire ou, à défaut, par le syndicat.

1056. A moins que la déclaration de copropriété ne le prévoie expressément, une fraction ne peut être détenue par plusieurs personnes ayant chacune un droit de jouissance, périodique et successif, de la fraction et elle ne peut non plus être aliénée dans ce but.

Le cas échéant, la déclaration doit indiquer le nombre de fractions qui peuvent être ainsi détenues, les périodes d'occupation, le nombre maximum de personnes qui peuvent détenir ces fractions, ainsi que les droits et les obligations de ces occupants.

§ 2.—*De l'inscription de la déclaration*

1057. La déclaration de copropriété doit être notariée et en minute; il en est de même des modifications qui sont apportées à l'acte de copropriété et à l'état descriptif des fractions.

La déclaration doit être signée par tous les propriétaires de l'immeuble, ainsi que par l'emphytéote ou le superficiaire, le cas échéant; les modifications sont signées par le syndicat.

1058. La déclaration, ainsi que les modifications apportées à l'acte de copropriété et à l'état descriptif des fractions, sont présentées au bureau de la publicité des droits. La déclaration est inscrite au registre foncier, sous les numéros d'immatriculation des parties communes et des parties privatives; les modifications ne sont inscrites que sous le numéro d'immatriculation des parties communes, à moins

qu'elles ne touchent directement une partie privative. Quant aux modifications apportées au règlement de l'immeuble, il suffit qu'elles soient déposées auprès du syndicat.

Le cas échéant, l'emphytéote ou le superficiaire doit donner avis de l'inscription au propriétaire de l'immeuble faisant l'objet d'une emphytéose ou sur lequel a été créée une propriété superficiaire.

1059. L'inscription d'un acte qui concerne une partie privative vaut pour la quote-part des parties communes qui y est afférente, sans qu'il y ait lieu de faire une inscription sous le numéro d'immatriculation des parties communes.

1060. La déclaration de copropriété est opposable aux copropriétaires et à leurs ayants cause, ainsi qu'aux personnes qui l'ont signée, à compter de son inscription.

Pour qu'elle soit opposable aux créanciers qui détiennent une hypothèque sur l'immeuble, elle doit, au moment de sa présentation au bureau de la publicité des droits, être accompagnée du consentement écrit de ces créanciers.

SECTION IV

DES DROITS ET OBLIGATIONS DES COPROPRIÉTAIRES

1061. Chaque copropriétaire dispose de sa fraction; il use et jouit librement de sa partie privative et des parties communes, à la condition de respecter le règlement de l'immeuble et de ne porter atteinte ni aux droits des autres copropriétaires, ni à la destination de l'immeuble.

1062. Chacun des copropriétaires contribue, en proportion de la valeur relative de sa fraction, aux charges résultant de la copropriété et de l'exploitation de l'immeuble, ainsi qu'au fonds de prévoyance constitué en application de l'article 1069. Toutefois, les copropriétaires qui utilisent les parties communes à usage restreint contribuent seuls aux charges qui en résultent.

1063. Le copropriétaire qui loue sa fraction doit le notifier au syndicat et indiquer le nom du locataire.

1064. Aucun copropriétaire ne peut faire obstacle à l'exécution, même à l'intérieur de sa partie privative, des travaux nécessaires à la conservation de l'immeuble décidés par le syndicat ou des travaux urgents.

Lorsque la fraction est louée, le syndicat donne au locataire, le cas échéant, les avis prévus par les articles 1909 et 1918 relatifs aux améliorations et aux travaux.

1065. Le copropriétaire qui subit un préjudice par suite de l'exécution des travaux, en raison d'une diminution définitive de la valeur de sa fraction, d'un trouble de jouissance grave, même temporaire, ou de dégradations, a le droit d'obtenir une indemnité qui est à la charge du syndicat si les travaux ont été faits à la demande de celui-ci; autrement l'indemnité est à la charge des copropriétaires qui ont fait les travaux.

1066. Tout copropriétaire peut, dans les cinq ans du jour de l'inscription de la déclaration de copropriété, demander au tribunal la révision, pour l'avenir, de la valeur relative des fractions et de la répartition des charges communes.

Le droit à la révision ne peut être exercé que s'il existe, entre la valeur relative accordée à une fraction ou la part des charges communes qui y est afférente et la valeur relative ou la part qui aurait dû être établie, suivant les critères prévus à la déclaration de copropriété, un écart de plus d'un dixième soit en faveur d'un autre copropriétaire, soit au préjudice du copropriétaire qui fait la demande.

1067. Celui qui achète une fraction de copropriété divise peut demander au syndicat des copropriétaires un état des charges communes dues par le copropriétaire vendeur; il ne peut être tenu au paiement de ces charges s'il n'a pas obtenu l'état dans les dix jours de la demande.

L'état fourni est ajusté selon le dernier budget annuel des copropriétaires.

SECTION V

DES DROITS ET OBLIGATIONS DU SYNDICAT

1068. Le syndicat tient à la disposition des copropriétaires un registre contenant le nom et l'adresse de chaque copropriétaire et de chaque locataire, les procès-verbaux des assemblées des copropriétaires et du conseil d'administration, ainsi que les états financiers.

Il tient aussi à leur disposition la déclaration de copropriété, les copies de contrats auxquels il est partie, une copie du plan cadastral, les plans et devis de l'immeuble bâti, le cas échéant, et tous autres documents relatifs à l'immeuble et au syndicat.

1069. Le syndicat constitue, en fonction du coût estimatif des réparations majeures et du coût de remplacement des parties communes, un fonds de prévoyance, liquide et disponible à court terme, affecté uniquement à ces réparations et remplacements. Ce fonds est la propriété du syndicat.

1070. Annuellement, le conseil d'administration fixe, après consultation de l'assemblée des copropriétaires, la contribution de ceux-ci au fonds de prévoyance; il tient compte, le cas échéant, des droits respectifs des copropriétaires sur les parties communes à usage restreint.

Il fixe de même la contribution aux charges communes, après avoir déterminé le montant des sommes nécessaires pour faire face aux charges découlant de la copropriété et de l'exploitation de l'immeuble.

Le syndicat avise, sans délai, chaque copropriétaire du montant de ses contributions et de la date où elles sont exigibles.

1071. Le syndicat a un intérêt assurable dans tout l'immeuble, y compris les parties privatives. Il doit souscrire des assurances contre les risques usuels, tels le vol et l'incendie, couvrant la totalité de l'immeuble, à l'exclusion des améliorations apportées par un copropriétaire à sa partie. Le montant de l'assurance souscrite correspond à la valeur à neuf de l'immeuble.

Il doit aussi souscrire une assurance couvrant sa responsabilité envers les tiers.

1072. La violation d'une des conditions du contrat d'assurance par un copropriétaire n'est pas opposable au syndicat.

1073. L'indemnité due au syndicat à la suite d'une perte importante est, malgré l'article 2479, versée au fiduciaire nommé dans l'acte de copropriété ou, à défaut, désigné par le syndicat.

Elle doit être utilisée pour la réparation ou la reconstruction de l'immeuble, sauf si le syndicat décide de mettre fin à la copropriété; en ce cas, le fiduciaire, après avoir déterminé la part de l'indemnité de chacun des copropriétaires en fonction de la valeur relative de sa fraction, paie, sur cette part, les créanciers prioritaires et hypothécaires suivant les règles de l'article 2479. Il remet, pour chacun des copropriétaires, le solde de l'indemnité au liquidateur du syndicat avec son rapport.

1074. Le syndicat peut, s'il y est autorisé, acquérir ou aliéner des fractions, des parties communes ou d'autres droits réels.

L'acquisition qu'il fait d'une fraction n'enlève pas son caractère à la partie privative. Cependant, en assemblée générale, il ne dispose d'aucune voix pour ces parties et le total des voix qui peuvent être exprimées est réduit d'autant.

1075. Le syndicat est responsable des dommages causés aux copropriétaires ou aux tiers par le vice de conception ou de construction ou le défaut d'entretien des parties communes, sans préjudice de toute action récursoire.

1076. Le jugement qui condamne le syndicat à payer une somme d'argent est exécutoire contre lui et contre chacune des personnes qui étaient copropriétaires au moment où la cause d'action a pris naissance, proportionnellement à la valeur relative de sa fraction.

Ce jugement ne peut être exécuté sur le fonds de prévoyance, sauf pour une dette née de la réparation de l'immeuble ou du remplacement des parties communes.

1077. Le syndicat peut, après avoir avisé le locateur et le locataire, demander la résiliation du bail d'une fraction lorsque l'inexécution d'une obligation par le locataire cause un préjudice sérieux à un copropriétaire ou à un autre occupant de l'immeuble.

1078. Lorsque le refus du copropriétaire de se conformer à la déclaration de copropriété cause un préjudice sérieux et irréparable au syndicat ou à l'un des copropriétaires, l'un ou l'autre peut demander au tribunal de lui enjoindre de s'y conformer.

Si le copropriétaire transgresse l'injonction ou refuse d'y obéir, le tribunal peut, outre les autres peines qu'il peut imposer, ordonner la vente de la fraction, après avoir désigné une personne pour y procéder et fixé une mise à prix.

1079. Le syndicat peut intenter toute action fondée sur un vice caché, un vice de conception ou de construction de l'immeuble ou un vice du sol. Dans le cas où les vices concernent les parties privatives, le syndicat ne peut agir sans avoir obtenu l'autorisation des copropriétaires de ces parties.

Le défaut de diligence que peut opposer le défendeur à l'action fondée sur un vice caché s'apprécie, à l'égard du syndicat ou d'un

copropriétaire, à compter du jour de l'élection d'un nouveau conseil d'administration, après la perte de contrôle du promoteur sur le syndicat.

1080. Le syndicat peut, dans les six mois à compter du moment où il apprend qu'une personne a acquis les droits du propriétaire de l'immeuble faisant l'objet d'une emphytéose ou d'une propriété superficiaire, acquérir les droits de cette personne en lui remboursant le prix de la cession et les frais qu'elle a acquittés.

Lorsque le syndicat exerce son droit de retrait, les droits qu'il acquiert du propriétaire deviennent parties communes ou privatives, selon le cas.

1081. Le syndicat peut adhérer à une association de syndicats de copropriétés constituée pour la création, l'administration et l'entretien de services communs à plusieurs immeubles détenus en copropriété ou pour la poursuite d'intérêts communs.

SECTION VI

DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DU SYNDICAT

1082. La composition du conseil d'administration du syndicat, le mode de nomination, de remplacement ou de rémunération des administrateurs, ainsi que les autres conditions de leur charge, sont fixés par le règlement de l'immeuble.

En cas de silence du règlement ou d'impossibilité de procéder en la manière prévue, le tribunal peut, à la demande d'un copropriétaire, nommer ou remplacer un administrateur et fixer les conditions de sa charge.

1083. L'administration courante du syndicat peut être confiée à un gérant choisi, ou non, parmi les copropriétaires.

Le gérant agit à titre d'administrateur du bien d'autrui chargé de la simple administration.

1084. Le syndicat peut remplacer l'administrateur ou le gérant qui, étant copropriétaire, néglige de payer sa contribution aux charges communes ou au fonds de prévoyance.

SECTION VII

DE L'ASSEMBLÉE DES COPROPRIETAIRES

1085. L'avis de convocation de l'assemblée annuelle des copropriétaires doit être accompagné, en plus du bilan, de l'état des résultats de l'exercice écoulé, de l'état des dettes et créances, du budget prévisionnel, de tout projet de modification à la déclaration de copropriété et d'une note sur les modalités essentielles de tout contrat proposé et de tous travaux projetés.

1086. Tout copropriétaire peut, dans les cinq jours de la réception de l'avis de convocation, faire inscrire toute question à l'ordre du jour.

Avant la tenue de l'assemblée, le conseil d'administration avise par écrit les copropriétaires des questions nouvellement inscrites.

1087. Le quorum, à l'assemblée, est constitué par les copropriétaires détenant la majorité des voix.

Si le quorum n'est pas atteint, l'assemblée est alors ajournée à une autre date, dont avis est donné à tous les copropriétaires; les trois quarts des membres présents ou représentés à la nouvelle assemblée y constituent le quorum.

L'assemblée où il n'y a plus quorum doit être ajournée si un copropriétaire le réclame.

1088. Chaque copropriétaire dispose, à l'assemblée, d'un nombre de voix proportionnel à la valeur relative de sa fraction. Les indivisaires d'une fraction exercent leurs droits dans la proportion de leur quote-part indivise.

1089. Lorsqu'un copropriétaire dispose, dans une copropriété comptant moins de cinq fractions, d'un nombre de voix supérieur à la moitié de l'ensemble des voix des copropriétaires, le nombre de voix dont il dispose, à une assemblée, est réduit à la somme des voix des autres copropriétaires présents ou représentés à cette assemblée.

1090. Le promoteur d'une copropriété comptant cinq fractions ou plus ne peut disposer, outre les voix attachées à la fraction qui lui sert de résidence, de plus de 60 p. 100 de l'ensemble des voix des copropriétaires à l'expiration de la deuxième et de la troisième année de la date d'inscription de la déclaration de copropriété.

Ce nombre est réduit à 25 p. 100 par la suite.

1091. Est considéré comme promoteur celui qui, au moment de l'inscription de la déclaration de copropriété, est propriétaire d'au moins la moitié de l'ensemble des fractions ou ses ayants cause, sauf celui qui acquiert de bonne foi et dans l'intention de l'habiter une fraction pour un prix égal à sa valeur marchande.

1092. Le syndicat peut, lorsqu'un copropriétaire n'acquitte pas sa quote-part des charges communes ou sa contribution au fonds de prévoyance, obtenir du tribunal une ordonnance le privant de l'exercice de son droit de vote.

1093. La cession des droits de vote d'un copropriétaire doit être notifiée par écrit au syndicat pour lui être opposable.

1094. Les décisions du syndicat sont prises à la majorité des voix des copropriétaires présents ou représentés à l'assemblée, y compris celles visant à corriger une erreur matérielle dans la déclaration de copropriété.

1095. Sont prises à la majorité des copropriétaires, représentant les trois quarts des voix de tous les copropriétaires, les decisions qui concernent:

1° Les actes d'acquisition ou d'aliénation immobilière par le syndicat;

2° Les travaux de transformation, d'agrandissement ou d'amélioration des parties communes, ainsi que la répartition du coût de ces travaux;

3° La modification de l'acte de copropriété ou de l'état descriptif des fractions.

1096. Sont prises à la majorité des copropriétaires, représentant 90 p. 100 des voix de tous les copropriétaires, les décisions:

1° Qui changent la destination de l'immeuble;

2° Qui autorisent l'aliénation des parties communes dont la conservation est nécessaire au maintien de la destination de l'immeuble;

3° Qui autorisent la construction de bâtiments pour créer de nouvelles fractions;

4° Qui modifient la déclaration de copropriété pour permettre la détention d'une fraction par plusieurs personnes ayant un droit de jouissance périodique et successif.

1097. Lorsque le nombre de voix dont dispose un copropriétaire ou un promoteur est réduit, en application de la présente section, le total des voix des copropriétaires est réduit d'autant pour le vote des décisions exigeant la majorité en nombre et en voix.

1098. Les copropriétaires de parties privatives contiguës peuvent modifier les limites de leur partie privative sans l'accord de l'assemblée, à la condition d'obtenir le consentement de leur créancier hypothécaire et du syndicat. La modification ne peut augmenter ou diminuer la valeur relative de l'ensemble des parties privatives modifiées ou l'ensemble des droits de vote qui y sont attachés.

Le syndicat modifie la déclaration de copropriété et le plan cadastral aux frais de ces copropriétaires; l'acte de modification doit être accompagné des consentements des créanciers, des copropriétaires et du syndicat.

1099. Est réputée non écrite toute stipulation de la déclaration de copropriété qui modifie le nombre de voix requis pour prendre une décision prévue par le présent chapitre.

1100. Est sans effet toute décision du syndicat qui, à l'encontre de la déclaration de copropriété, impose au copropriétaire une modification à la valeur relative de sa fraction, à la destination de sa partie privative ou à l'usage qu'il peut en faire.

1101. Tout copropriétaire peut demander au tribunal d'annuler une décision de l'assemblée si elle est partiale, si elle a été prise dans l'intention de nuire aux copropriétaires ou au mépris de leurs droits, ou encore si une erreur s'est produite dans le calcul des voix.

L'action doit, sous peine de déchéance, être intentée dans les soixante jours de l'assemblée.

Le tribunal peut, si l'action est futile ou vexatoire, condamner le demandeur à des dommages-intérêts.

SECTION VIII

DE LA PERTE DE CONTRÔLE DU PROMOTEUR SUR LE SYNDICAT

1102. Dans les quatre-vingt-dix jours à compter de celui où le promoteur d'une copropriété ne détient plus la majorité des voix à l'assemblée des copropriétaires, le conseil d'administration doit convoquer une assemblée extraordinaire des copropriétaires pour l'élection d'un nouveau conseil d'administration.

Si l'assemblée n'est pas convoquée dans les quatre-vingt-dix jours, tout copropriétaire peut le faire.

1103. Le conseil d'administration, lors de cette assemblée, rend compte de son administration.

Il produit des états financiers, lesquels doivent être accompagnés de commentaires d'un comptable sur la situation financière du syndicat. Le comptable doit, dans son rapport aux copropriétaires, indiquer toute irrégularité qu'il constate.

Les états financiers doivent être vérifiés sur demande des copropriétaires représentant 40 p. 100 des voix de tous les copropriétaires. Cette demande peut être faite en tout temps, même avant l'assemblée.

1104. Le comptable a accès, à tout moment, aux livres, comptes et pièces justificatives qui concernent la copropriété.

Il peut exiger du promoteur ou d'un administrateur les informations et explications qu'il estime nécessaires à l'accomplissement de ses fonctions.

1105. Le nouveau conseil d'administration peut, dans les soixante jours de l'élection, mettre fin sans pénalité au contrat conclu par le syndicat pour l'entretien de l'immeuble ou pour d'autres services, antérieurement à cette élection, lorsque la durée du contrat excède un an.

SECTION IX

DE LA FIN DE LA COPROPRIÉTÉ

1106. Il peut être mis fin à la copropriété par décision des deux tiers des copropriétaires représentant 90 p. 100 des voix de tous les copropriétaires.

La décision de mettre fin à la copropriété doit être consignée dans un écrit que signent le syndicat et les personnes détenant des hypothèques sur tout ou partie de l'immeuble. Cette décision est inscrite au registre foncier, sous les numéros d'immatriculation des parties communes et des parties privatives.

1107. Le syndicat est liquidé suivant les règles du livre premier applicables aux personnes morales.

À cette fin, le liquidateur est saisi, en plus des biens du syndicat, de l'immeuble et de tous les droits et obligations des copropriétaires dans l'immeuble.

CHAPITRE QUATRIÈME

DE LA PROPRIÉTÉ SUPERFICIAIRE

SECTION I

DE LA NATURE DE LA PROPRIÉTÉ SUPERFICIAIRE

1108. La propriété superficiaire est un droit réel immobilier qui permet à une personne, le superficiaire, d'être propriétaire de constructions, ouvrages ou plantations situés sur un immeuble appartenant à une autre personne, le tréfoncier.

Elle résulte de la division de l'objet du droit de propriété, de la cession du droit d'accession ou de la renonciation au bénéfice de l'accession.

1109. Le droit du propriétaire superficiaire à l'usage du tréfonds est réglé par la convention. À défaut, le tréfonds est grevé des servitudes nécessaires à l'exercice de ce droit; elles s'éteignent lorsqu'il prend fin.

1110. Le superficiaire et le tréfoncier supportent les charges grevant ce qui fait l'objet de leurs droits de propriété respectifs.

1111. La propriété superficiaire établie au moyen d'un bail à construction permet au locataire d'y élever, avec la permission du locateur, des constructions, ouvrages ou plantations et de s'en faire reconnaître la propriété.

Le superficiaire peut céder ou sous-louer les droits lui résultant du bail. Il peut aussi grever seul l'immeuble loué de servitudes utiles, même en faveur des tiers; elles s'éteignent lorsque le droit prend fin.

La décision de mettre fin à la copropriété doit être consignée dans un écrit que signent le syndicat et les personnes détenant des hypothèques sur tout ou partie de l'immeuble. Cette décision est inscrite au registre foncier, sous les numéros d'immatriculation des parties communes et des parties privatives.

1107. Le syndicat est liquidé suivant les règles du livre premier applicables aux personnes morales.

À cette fin, le liquidateur est saisi, en plus des biens du syndicat, de l'immeuble et de tous les droits et obligations des copropriétaires dans l'immeuble.

DONNÉES STATISTIQUES

Tableau 1

Mises en chantier des condominiums par rapport
au total des mises en chantier résidentielles au Québec
de 1969 à octobre 1991
(agglomérations de 10 000 habitants et plus)

Année	Condominium	Construction résidentielle totale	Pourcentage de condominium
1971	786	51 782	1,52
1972	882	55 746	1,58
1972	318	59 550	0,53
1974	188	51 642	0,36
1975	405	54 741	0,74
1976	848	68 748	1,23
1977	560	57 580	0,97
1978	600	43 671	1,37
1979	1 225	41 730	2,94
1980	733	29 186	2,51
1981	3 402	29 645	11,48
1982	1 529	23 492	6,51
1983	4 327	40 318	10,73
1984	5 524	41 902	13,18
1985	5 104	48 031	10,63
1986	6 050	60 348	10,03
1987	8 220	74 179	11,08
1988	6 633	58 062	11,42
1989	4 243	49 058	8,65
1990	3 450	48 070	7,18
1991[1]	3 740	30 009	12,46

1) janvier à octobre 1991 inclusivement

source: SCHL, mises en chantier

Tableau 2

Pourcentage de propriétaires vivant dans un "condominium" en 1986 (par province et total Canada)

Province	Propriétaires vivant dans un "condominium"	Total propriétaires	% de propriétaires vivant dans un "condominium"
Terre-Neuve	165	127 355	,1
île du Prince-Édouard	nil	30 120	0,0
Nouvelle-Écosse	2 575	211 645	1,2
Nouveau-Brunswick	650	171 815	0,4
Québec	30 955	1 289 970	2,4
Ontario	125 630	2 048 075	6,1
Manitoba	4 115	250 420	1,6
Saskatchewan	2 715	516 085	1,1
Alberta	19 940	676 230	3,9
Colombie-Britannique	47 595	4 440	7,0
Yukon	120	3 800	2,7
Territoires du Nord-ouest	60	3 800	1,6
TOTAL Canada	234 520	5 580 930	4,2

source: Statistique Canada

Tableau 3

Mises en chantier

Proportion de Condo dans les logements en propriété

De 1985 à octobre 1991

Québec / Ontario / Colombie-Britannique

(agglomérations de 10 000 habitants et plus)

Année	Québec	Ontario	Colombie-Britannique
1985	21,6	11,3	22,5
1986	20,5	16,1	31,2
1987	20,9	23,1	34,5
1988	20,5	28,8	34,0
1989	15,8	29,9	41,5
1990	13,2	28,9	46,8
1991[1]	16,6	14,7	34,4

1) janvier à octobre 1991 inclusivement

source: SCHL, mises en chantier

Tableau 4

Volume total de mises en chantier
selon les trois modes d'occupation importants
de 1985 à octobre 1991 inclusivement

RÉGION	Logements locatifs	Logements en propriété	Logements en copropriété
Québec	119 188	162 800	56 711
Ontario	85 196	297 552	105 343
Colombie-Britannique	17 844	96 889	57 729
TOTAL Canada	279 540	659 345	191 075

Source: SCHL, mises en chantier